

México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea

FERNANDO DE MATEO*

A la memoria de Gilberto Vázquez Ahedo

LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Durante los últimos años se ha acelerado la internacionalización de los procesos productivos en escala mundial. Una de las características más importantes de los mismos es su segmentación en diferentes países, tanto desarrollados como en desarrollo, con el objetivo de aprovechar la especialización y minimizar los costos.

Muchas veces esta interrelación no sólo se presenta con dos países, sino que incluye a proveedores y fabricantes de diversas partes del mundo. En un ejemplo ya clásico, utilizado hace algunos años en su *Informe Anual*, el Banco Mundial señalaba que para producir un modelo Escort de la Ford se requerían piezas de más de 15 países,¹ sin contar el origen de los servicios utilizados en su fabricación.

1. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Informe sobre el desarrollo mundial, 1987*. Es interesante comprobar que entre esos países no figuraba ninguno en desarrollo. Si hoy se volviera a hacer el estudio, más de uno de ellos estaría contribuyendo a la producción de los insumos o del automóvil terminado. Un ejemplo de ello es el nuevo modelo Beetle de la Volkswagen, que se fabrica en México para su venta al resto del mundo.

* Coordinador General de Negociaciones con Europa y Sector Servicios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México. Las opiniones expresadas en este trabajo pueden no coincidir con las de la institución en la que presta sus servicios. El autor agradece los comentarios de Manuel Luna a una versión previa del trabajo, así como la ayuda de Ricardo Lozada y Ian del Río.

Si bien buena parte del proceso de globalización se da entre las economías desarrolladas, como lo muestra el hecho de que 65% de los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) se dirige a esos países, también es cierto que cada vez más industrias o segmentos industriales han emigrado de esas naciones hacia los países en desarrollo y que esa movilidad se ha acelerado en los últimos años.

El ejemplo mejor conocido de ese desplazamiento es el de la industria textil, primero con el segmento de la confección, y luego con los de fibras y tejidos. Así, mientras en 1980 el Grupo de los Siete (G7) países más desarrollados² exportaba 57% del total mundial de textiles, en 1996 esa proporción se redujo a 36%. En el caso de las prendas de vestir, su participación ha disminuido de la ya baja cifra de 32.4% en el primer año a 26% en el segundo. La contribución de los países más avanzados a las importaciones mundiales de prendas de vestir se multiplicó por un factor de 2.5 entre esos años, al pasar de 26% en 1980 a 66% en 1996,³ con todo y las importantes barreras que esos países aún imponen a la importación de dichos productos.

A la textil se añaden otras industrias o segmentos, como las del cuero, electrónica de consumo y profesional, computación y equipo de telecomunicaciones, automovilística, química y juguetera.

Es interesante destacar cómo, en ciertos sectores, algunos países en desarrollo han mostrado una ventaja comparativa muy importante. Por ejemplo, los del Sudeste Asiático han logrado una gran competitividad en ciertas ramas de la electrónica y la juguetera, en tanto que Corea y México han desplegado un gran

2. Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Japón y Canadá.

3. Estimaciones basadas en datos de OMC, *Informe Anual 1997*, y GATT, informes anuales.

potencial en las de automotores y productos electrónicos y telecomunicaciones.

Como era de esperar, generalmente no se trata de una emigración completa de una industria determinada, sino de ciertas operaciones de un proceso *global* de producción que pueden ser desde ensamblajes simples hasta complejas operaciones de alta tecnología. Por tanto, algunas partes de la fabricación del producto terminado o de sus insumos se realizan en los países desarrollados. Se trata no sólo de insumos materiales sino también de servicios que se utilizan como insumos en el proceso productivo manufacturero, desde los financieros y de telecomunicaciones de valor agregado, hasta los profesionales y de consultoría.

Los servicios merecen un comentario aparte. Por un lado, la proporción de este sector en el PIB y en el empleo total de los países desarrollados se acerca a 70% en ambos casos,⁴ con la correspondiente contracción del aporte manufacturero. Por otro, es en el sector de los servicios donde en los últimos 20 años se han gestado los grandes avances tecnológicos, en especial en materia de información que, junto con las telecomunicaciones y su combinación con otras nuevas tecnologías, han reducido los costos en todas las ramas productivas y en la distribución y comercialización de mercancías y de los propios servicios. De hecho, muchos de éstos se encuentran en el centro del proceso de internacionalización y globalización de las actividades económicas y en las últimas dos décadas ha sido evidente su rápido desarrollo tecnológico.

Lo anterior también ha tenido como resultado que las tecnologías *duras* (incorporadas en los equipos) se hayan sustituido con las *suaves*, intensivas en información, conocimiento y organización. Como consecuencia natural de esto, se ha estrechado la interrelación del sector de los servicios y los procesos manufactureros. Las técnicas productivas compactas,⁵ los inventarios justo a tiempo y la manufactura flexible son algunos de los resultados de esos avances.

La idea central de la producción en masa era fabricar tanto como fuera posible, preferentemente por medio de la integración vertical de las operaciones de cada etapa del proceso productivo. Además, los departamentos de una empresa (ingeniería y diseño, compras, ventas, producción, etcétera) estaban totalmente disociados. Los volúmenes de producción eran el principal objetivo de la empresa, al margen de la calidad y de la generación de desperdicios.

Por el contrario, el objetivo de la producción compacta, expresión utilizada por primera vez para describir el proceso que la Toyota desarrolló en los años cincuenta,⁶ consiste en com-

binar los métodos artesanales —para satisfacer las necesidades individuales de los consumidores y eliminar todos los defectos del producto— con la producción en masa. Busca utilizar el mínimo de cada insumo a fin de evitar los desperdicios: menos mano de obra, menos maquinaria, menos espacio, menos tiempo en el diseño de los productos. Para ello es necesario que la empresa disponga de inventarios justo en el momento en que se necesite en cada paso del proceso productivo y que aquélla externalice todos los insumos utilizados en el proceso productivo en que es relativamente ineficiente, es decir, que compre a otras empresas lo que antes fabricaba internamente.

Como resultado de esta externalización los procesos productivos se han segmentado entre diferentes países, generalmente con filiales de una misma empresa o con otras con las que han establecido alianzas estratégicas.⁷ Para la relocalización mundial de las etapas del proceso productivo se desarrollan especializaciones complementarias para que aquéllas resulten más baratas. Ello supone un estrecho control de las operaciones remotas, el cual es posible gracias a los nuevos servicios de información y su cruce con las telecomunicaciones. Esto ha dado transportabilidad a muchos servicios basados en la información, los que ahora se pueden comerciar a distancia sin que necesariamente se les incorpore en bienes o, incluso, personas.

El proceso de internacionalización y globalización ha sido causa y efecto de las políticas gubernamentales de liberación del comercio de bienes y servicios y de las inversiones, así como de los procesos de desregulación y privatización, particularmente en los servicios.

Así, mientras que en 1947 el arancel promedio en escala mundial era de 40% (amén de las otras muchas restricciones no arancelarias al comercio), en la actualidad sólo es de aproximadamente 5% (y se han eliminado numerosas barreras no arancelarias). Como resultado, en 1996 el volumen del comercio internacional de mercancías fue 16 veces superior al de 1950, en tanto que, en ese período, el PIB mundial aumentó 5.5 veces.

En el decenio de los ochenta un número creciente de países aplicó una política de desregulación y liberación tanto de los movimientos de capital —incluida la inversión directa— como de los servicios, en especial los financieros y los de telecomunicaciones de valor agregado.⁸ Esta tendencia se aceleró en los noventa con la consumación del mercado único de la Unión Europea (UE), el término de las negociaciones multilaterales de servicios de la Ronda de Uruguay del GATT y de sus acuerdos

El libro se basa en un proyecto del Massachusetts Institute of Technology, que duró cinco años y costó cinco millones de dólares, sobre el futuro de la industria del automóvil. Explica el cambio, en escala mundial, de la producción en masa a la producción compacta. También describe en qué consiste esta última, lo que se complementa en obras posteriores de los mismos autores.

7. De conformidad con cifras de la UNCTAD, 13% de las exportaciones mundiales se realizó entre filiales de empresas en 1994. UNCTAD, *World Investment Report*, 1997.

8. Lo que incluye, en particular, el procesamiento remoto de datos a altas velocidades.

4. En tanto que en 1960 los servicios contribuían con 45% del empleo civil de los países del G7, en 1996 ya lo hacían con 68%. La proporción de los servicios en el PIB pasó de 55 a 69 por ciento en esos años. OCDE, *Open Markets Matter*, París, 1998. Es interesante observar que en México la participación de los servicios en el PIB también se acerca a 70% y que las dos terceras partes del empleo total se concentran en ese sector.

5. *Lean production*.

6. J. Womack, D. Jones, y D. Roos, *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production*, Harperperennial Library, 1991.

derivados, entre los que merece especial mención el de telecomunicaciones básicas,⁹ la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y de otros acuerdos regionales de integración en los que los servicios y la inversión forman parte del proceso de liberalización.

Entre otros efectos, lo anterior ha causado el rápido crecimiento de la IED, que en los últimos 25 años fue 25 veces superior al del comercio mundial. En 1996 dicha inversión ascendió a 350 000 millones de dólares.¹⁰

En los países desarrollados se origina 85% de la IED y, como se mencionó, 65% se dirige hacia esos países. Asimismo, alrededor de 60% de la inversión mundial se destina al sector de los servicios. Aunque esta tendencia también se ha observado en los recursos que se dirigen a los países en desarrollo, en los últimos años en buena medida han influido en esta situación las recientes privatizaciones de algunos servicios, como telecomunicaciones básicas y servicios públicos, así como la liberación de los servicios financieros (bancos, seguros y valores). La experiencia de varios de estos países muestra que, una vez que este proceso ha avanzado significativamente, la IED vuelve a dirigirse de manera prioritaria hacia el sector manufacturero.

En 1995 los pagos mundiales de cuotas y regalías por transferencia de tecnología alcanzaron los 48 000 millones de dólares, cuatro veces más que en 1983; gran parte de esos pagos la efectuaron las filiales a sus empresas matrices.¹¹ Pero también los flujos tecnológicos se realizan de manera independiente de la IED. En los últimos años esto se ha reflejado en el rápido crecimiento de los pagos por derechos de propiedad intelectual y servicios especializados relacionados y por las crecientes alianzas estratégicas entre empresas no afiliadas.¹²

Por tanto, ante una situación de rápido cambio tecnológico, segmentación internacional de los procesos productivos, transferencia de esos avances tecnológicos por medio de las empresas transnacionales, requerimientos de insumos de bienes y servicios a precios internacionales a fin de estar en condiciones de competir en los mercados nacional e internacional, no sorprende que muchos países en desarrollo pretendan sumarse al proceso de globalización en las mejores condiciones. Lo han hecho mediante la liberación de su comercio de bienes y servicios, de

la inversión extranjera, de la desregulación de sus actividades productivas, así como de las privatizaciones. Asimismo, han participado en los esfuerzos multilaterales de liberación comercial, en acuerdos regionales de integración¹³ y en convenios bilaterales de inversión.¹⁴

La sustitución de importaciones como motor del crecimiento económico de los países en desarrollo fue posible en tanto que las tecnologías se mantuvieron relativamente estables y el ciclo de los productos fue largo, situación que cambió significativamente desde principios de la década de los setenta, cuando las tecnologías empezaron a modificarse cada vez más rápidamente. El desarrollo mundial dejó de basarse en los energéticos y otras materias primas baratas, para apoyarse en la información, en todas sus formas, a precios reducidos. El propio desarrollo tecnológico acertó sensiblemente, y cada vez más, el ciclo de los productos.

Por tanto, para sumarse al proceso de globalización deben cumplirse ciertas condiciones. En primer lugar, sin la liberación del comercio de bienes las empresas nacionales y transnacionales no están en posición de importar los insumos necesarios para exportar y aplicar estrategias en escala mundial. De la misma manera, liberar exclusivamente el comercio de bienes, y no el de servicios, implica altos precios o reducida calidad o, incluso, la falta de disponibilidad en el mercado interno de insumos fundamentales para la producción de mercancías. Por último, la falta de liberación de la inversión extranjera deja fuera una parte importante y creciente del comercio internacional de hoy, es decir, el comercio intraempresas y, sobre todo, excluye una de las principales fuentes de transferencia de tecnología. Además de lo anterior, la liberación del comercio de bienes, pero no el de servicios ni la inversión extranjera directa, tiene como consecuencia que la *protección efectiva* otorgada a los bienes resulte negativa.¹⁵

Como complemento de los esfuerzos internos de liberación un país requiere un acceso real a los mercados externos para aquellos bienes y servicios en cuya producción ha mostrado ser eficiente. De otra manera, los esfuerzos y beneficios de la liberación serían anulados o menoscabados por las medidas adoptadas en esos mercados.¹⁶

9. Esto debido a que, a diferencia de la situación en otros sectores de servicios, con pocas excepciones los mercados de telecomunicaciones básicas se mantenían cerrados a la competencia externa e, incluso, interna, por la existencia de monopolios estatales o privados. Las negociaciones en la OMC modificaron radicalmente esa situación al liberalizar mercados como los de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, por sólo mencionar los más importantes.

10. Algunos expertos estiman que las ventas de las empresas con inversión extranjera deberían considerarse como *exportaciones* del país de origen de la inversión. Si se acepta este criterio, no exento de complicaciones, la cifra alcanzó 6.4 billones de dólares en 1994, 60% superior a la de las exportaciones mundiales de mercancías, que en ese año fueron de 4 billones. UNCTAD, *World Investment Report, 1997*, y OMC, *Informe Anual, 1997*.

11. *Ibid.*

12. *Ibid.*

13. Prácticamente todos los países miembros de la OMC participan en cuando menos uno de estos acuerdos.

14. En la actualidad hay unos 1 700 acuerdos bilaterales de inversión; 900 de los cuales se han efectuado en el decenio de los noventa, concluyéndose uno *cada dos días* en 1996. OCDE, *Open Market Matters*, París, 1998.

15. Para una demostración de lo que ocurre cuando se libera el comercio de mercancías, pero no el de servicios, véase F. De Mateo y F. Carner, "Los servicios en el sector externo de México", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 2, México, febrero de 1996. El argumento es similar en el caso de la inversión extranjera directa.

16. Si bien la liberalización autónoma proporciona, por sí sola, los beneficios señalados en el texto, los productores nacionales exigen reciprocidad en sus principales mercados externos para compensar su pérdida de participación en el mercado interno.

C U A D R O 1

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO, 1993-1998 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	Variación porcentual 1997/1993	1993 ^a	1998 ^a	Variación porcentual 1998/1993 ^a
Exportaciones	51.8	60.8	79.5	96.0	110.2	113	24.8	58.1	134.0
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	68	31.7	61.0	92.4

a. Enero-junio.

Fuente: Banco de México.

LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO A LA ECONOMÍA MUNDIAL

La sustitución de importaciones de mercancías, como política económica definida, se inició en México al concluir la segunda guerra mundial y, para todo efecto práctico, concluyó a mediados de los años setenta. El proceso se inició con los bienes de consumo no duradero y a mediados de los cincuenta se expandió hacia los duraderos y ciertos productos intermedios poco complejos. Durante los años sesenta y principios de los setenta se llevó a cabo la sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero e intermedios cada vez más elaborados, así como de bienes de capital. Desde principios de los setenta la estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones mostró claros signos de agotamiento, por lo que se le reemplazó con un modelo de sector líder, el petrolero, exitoso en tanto el precio internacional del hidrocarburo se mantuvo en niveles extraordinariamente elevados.

Las políticas de sustitución de importaciones de servicios y de inversión extranjera se iniciaron mucho antes, desde principios de siglo, y llegó a su punto culminante entre mediados de los años setenta y principios de los ochenta.¹⁷

La política para vincularse al proceso de globalización comenzó a mediados de los ochenta. Uno de los principales instrumentos para ese propósito fue la liberación comercial. Fue muy importante el ingreso de México al GATT y la consolidación de toda la tarifa arancelaria, así como la reducción del arancel promedio a alrededor de 10%, el establecimiento de un tope arancelario de 20% y la eliminación de la gran mayoría de los permisos previos.

La Ronda de Uruguay del GATT, hoy OMC, iniciada en 1986 y concluida en 1993, fue la oportunidad para profundizar esa vinculación de la economía mexicana con la mundial. Sin embargo, con todo y que el número de temas cubiertos fue el más amplio y ambicioso en la historia de ese organismo, la liberación alcanzada por los diferentes países participantes no fue tan amplia como se esperaba. De ahí la importancia de una liberación recíproca con los principales socios comerciales de México, por medio de la integración regional, tanto hacia el norte como hacia el sur.

17. F. de Mateo y F. Carner, *op. cit.*, y F. de Mateo, *NAFTA, Foreign Direct Investment and Economic Integration: The Case of Mexico*, OCDE, París, en prensa.

Tradicionalmente, los acuerdos de libre comercio se habían limitado al intercambio de mercancías. Ha sido el caso de las zonas de preferencias, como la ALADI,¹⁸ de las agrupaciones de países desarrollados, como la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), y los establecidos entre economías avanzadas y naciones en desarrollo, como los vigentes desde los años sesenta y setenta entre la Unión Europea y algunas de estas últimas.

La globalización económica mostró que la liberalización del comercio de mercancías fue insuficiente y que había que buscar una *integración profunda* entre las economías correspondientes. Para esto se requería la liberación del comercio de bienes y servicios y del régimen de inversión, un marco legal sobre la propiedad intelectual para fomentar el comercio y la inversión, la liberalización de las regulaciones sobre compras del sector público, la facilitación de la entrada temporal de hombres de negocios y, elemento de suma importancia, un mecanismo eficaz de solución de controversias. México ha incorporado todas estas medidas en los tratados de libre comercio que ha signado y que negocia.

En México la liberalización del comercio de bienes y servicios de inversión y el mayor acceso al mercado de sus principales socios comerciales han permitido que el país se sitúe como la décima potencia comercial mundial,¹⁹ con transacciones que totalizaron 220 000 millones de dólares en 1997 (véase el cuadro 1). En ese año las exportaciones más que duplicaron las de 1993, representaron 39% de las totales de América Latina y sobrepasaron las realizadas por los cuatro países del Mercosur más Chile y las de las economías de Europa Central y Oriental²⁰ o Australia e India en conjunto.

La liberalización comercial trajo consigo una reestructuración profunda de la economía mexicana. De hecho, si en 1995 las

18. Aunque la ALADI, y su antecesora la ALALC, tiene como objetivo explícito el establecimiento de un mercado común, al amparo de la *cláusula de habilitación* a favor de los países en desarrollo resultante de la Ronda de Tokio del GATT, sus miembros pueden intercambiarse preferencias arancelarias sin cumplir con el artículo XXIV del Acuerdo, que entre otras condiciones establece la liberación de la mayor parte de los intercambios.

19. Detrás de la UE, Estados Unidos, Japón, Canadá, los cuatro dragones asiáticos y China.

20. Hungría, República Checa, República Eslovaca, Polonia, Rumania, Eslovenia, Croacia, Bosnia, Yugoslavia y Bulgaria.

C U A D R O 2

INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO, 1973-1997 (MILLONES DE DÓLARES)

Año	Flujo de inversión	Acervo de inversión	1990 = 100
1973	287.3	4 359.5	14
1975	295.0	5 016.7	17
1980	1 622.6	8 458.8	28
1985	1 871.0	14 628.9	48
1990	3 722.4	30 309.5	100
1991	3 565.0	33 874.5	112
1992	3 599.6	37 474.1	124
1993	4 900.7	42 374.8	140
1994	14 732.8	57 107.6	188
1995	9 327.5	66 435.1	219
1996	8 644.6	75 079.7	248
1997	10 015.0	85 094.7	281

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

exportaciones no se hubieran comportado de forma tan dinámica, el PIB habría caído más de 11%²¹ y no 6.2%, como ocurrió. Más aún, esas ventas fueron las principales responsables del acelerado crecimiento económico de 1996 y 1997. En otras palabras, la rápida recuperación de la economía mexicana después de su peor crisis desde 1932 obedeció a la dinámica respuesta del sector productivo para sustituir sus ventas en un mercado deprimido por uno en expansión.²² Más aún, a pesar de la magnitud de la crisis, la IED siguió fluyendo rápidamente. De hecho, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, esa inversión aumentó de tal manera que México se constituyó en el segundo receptor entre las economías emergentes, sólo superado por China (véase el cuadro 2).

LA INTEGRACIÓN REGIONAL DE MÉXICO

En 1992 entró en vigor el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile. Su importancia radica en que fue la primera zona de libre comercio que se estableció en América Latina y en que ha sido un acuerdo muy exitoso: desde su entrada en vigor a 1997, el comercio bilateral creció 600%, para alcanzar una cifra cercana a 1 200 millones de dólares.²³

21. Cálculos realizados descomponiendo los factores de crecimiento del PIB en demanda interna, sustitución de importaciones y exportaciones, siguiendo los métodos de Balassa y Chenery.

22. Por ejemplo, mientras en 1995 las ventas de automóviles al mercado interno cayeron 66%, su producción total se redujo en tan sólo 2.3%. Ese año se exportó 88% de la producción y 83% en 1996.

23. Las exportaciones mexicanas alcanzaron 842 millones de dólares en 1997. De acuerdo con las cifras oficiales chilenas, crecieron 678% en el período, para alcanzar cerca de 1 100 millones de dólares. México se ha convertido en el tercer proveedor de Chile. En abril de 1998 los presidentes de ambos países firmaron la ampliación del acuerdo comercial para incluir servicios, inversión, compras del sector público, propiedad intelectual y un programa funcional de solución de controversias, entre otros.

De ser el decimosexto proveedor de ese país en 1992, México ocupa ahora el tercer puesto.

El más conocido de los tratados de libre comercio de México es el de América del Norte, vigente desde el 1 de enero de 1994. Es el primero que incluye no sólo la eliminación de las barreras al comercio de mercancías, sino también la liberalización del comercio de servicios, de la inversión y de las compras de gobierno; reglas específicas en materia de normas técnicas, propiedad intelectual, políticas de competencia y prácticas desleales de comercio, así como un mecanismo eficaz de solución de controversias. En sus cuatro años de operación, el crecimiento promedio anual del comercio total entre los tres países miembros ha sido de 13%, casi el doble que el registrado en el comercio mundial de mercancías. El cuadro 3 muestra la evolución de los intercambios entre los tres países; se utilizan las cifras del país importador, pues siempre son más confiables que las del exportador.²⁴

México se ha convertido en el principal socio comercial latinoamericano de Canadá, pues según las cifras de ese país las exportaciones de aquél han aumentado cerca de 75%, con lo cual es ahora su cuarto proveedor. Asimismo, el comercio bilateral entre Estados Unidos y México se ha duplicado. Este último es, en la actualidad, el tercer socio comercial de aquel país. En 1997 los envíos mexicanos al mercado estadounidense superaron los 85 000 millones de dólares, 115% por arriba de las realizadas cuando el TLCAN entró en vigor. Ese crecimiento ha sido constantemente superior al promedio de las del resto del mundo y como resultado México ha incrementado su participación en el total de las importaciones estadounidenses de 6.8% en 1993 a 10.3% en los primeros cuatro meses de 1998. Por su parte, las importaciones mexicanas procedentes de ese país llegaron en 1997 a 82 000 millones de dólares, 82% más que en 1993.

El 1 de enero de 1995 entró en vigor el tratado de libre comercio del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela). El intercambio trilateral se elevó de 4 400 millones de dólares en 1994 a 6 000 millones en 1997. Con base en cifras del país importador, en sólo tres años México y Venezuela duplicaron su comercio, de 463 millones de dólares en 1994 a 936 millones en 1997, en tanto que el realizado con Colombia creció 45% entre ambos años, al pasar de 463 millones a 665 millones de dólares.

México se ha convertido en el quinto proveedor de Venezuela, después de ocupar el undécimo sitio en 1994. Las importaciones venezolanas de productos mexicanos en 1997 llegaron a 530 millones de dólares, casi el triple que tres años antes. Las compras colombianas a México fueron, en 1997, de 541 millones de dólares, 58% superiores a partir de la entrada en vigor del tratado. En la actualidad ocupa el quinto lugar entre los principales proveedores de ese país, después de estar en el noveno sitio en 1994.

El comercio bilateral entre México y Costa Rica ha crecido a un promedio anual de 35% desde la entrada en vigor del tratado de libre comercio con ese país en 1995. En 1997 las exporta-

24. Esto es debido a que, en el caso de las importaciones, las declaraciones entrañan efectos fiscales, lo que generalmente no ocurre en las exportaciones.

C U A D R O 3

COMERCIO EN EL TLCAN, 1993-1998 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	Variación porcentual 1997/1993	1993 ^a	1998 ^a	Variación porcentual 1998/1993 ^a
Comercio trilateral	284.0	338.2	375.7	418.5	475.0	67.3	117.3	211.5	80.3
México-Estados Unidos	88.1	106.4	120.1	148.1	176.2	99.9	34.8	78.8	126.6
México-Canadá	2.7	3.1	3.4	3.9	4.1	51.2	0.9	1.5	65.6

a. Enero-mayo.
Fuentes: Banco de México, U.S. Department of Commerce y Statistics Canada.

ciones mexicanas al mercado tico ascendieron a 221 millones de dólares, 134% más que en 1994. En el mismo lapso las importaciones se elevaron 181%, al llegar a 71 millones de dólares.

El intercambio con Bolivia ha aumentado 30% desde la entrada en vigor, en 1995, del tratado de libre comercio correspondiente. En particular, las exportaciones han aumentado 135% en ese lapso, para llegar a 42 millones de dólares.

En diciembre de 1997 se firmó el tratado de libre comercio entre México y Nicaragua, que entró en operación el 1 de julio de 1998. En la actualidad, México negocia un tratado de ese tipo con el llamado Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) y, de manera bilateral, con Belice, Ecuador, Panamá, Perú y Trinidad y Tobago. Asimismo, en abril de 1998 se iniciaron negociaciones con Israel y, en julio, con la Unión Europea.

La gráfica 1 muestra el comportamiento de las exportaciones mexicanas a partir de 1980. Es claro que su desarrollo ha sido mucho más dinámico con Estados Unidos y aquellas naciones de América Latina con que se tienen tratados de libre comercio. Las exportaciones a las economías de la región con las que México no tiene esos acuerdos (aunque con la mayoría de ellos mantiene convenios preferenciales por medio de la ALADI) han tenido en general un desempeño por debajo del promedio. El peor

desempeño de las ventas mexicanas a los mercados externos se da con la Unión Europea (UE) que, no obstante, es el segundo socio comercial de México. El nivel de 1997 no es muy diferente del de mediados de los años ochenta.

LA INTEGRACIÓN REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA

La UE tiene un PIB de 8.6 billones de dólares y una población de más de 370 millones de habitantes. En comparación, los tres países que forman el TLCAN tiene un PIB conjunto de 8.8 billones de dólares y una población de 375 millones de personas.

La Comunidad Económica Europea (CEE) se estableció en 1957 con seis países.²⁵ En los años setenta y ochenta el número de estados miembros (EM) aumentó a nueve, luego a diez, posteriormente a doce y, en 1995, a los quince actuales.²⁶ Otras cinco economías de Europa Central y Oriental²⁷ y una del Mediterráneo²⁸ negocian su ingreso, posiblemente para el segundo lustro del siglo XXI. Algunas otras naciones de esas mismas regiones también podrían, en una segunda etapa, celebrar negociaciones con la UE.

El mercado común que, en 1957, se tenía como objetivo construir, se desarrolló hasta convertirse en un mercado único.²⁹ Esto implica no sólo la libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas dentro de las fronteras de la UE, sino también la supresión de toda práctica en cualquier esfera que pueda limi-

G R Á F I C A 1
EXPORTACIONES MEXICANAS, 1980-1997 (1980 = 100)

25. Por el Tratado de París, en 1951, Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo establecieron la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), con el objetivo de formar un mercado común de estos productos. Los seis estados originales de la Comunidad Económica Europea, firmantes del Tratado de Roma de 1957, fueron los mismos que fundaron la CECA.

26. En 1973 Dinamarca, Irlanda y Reino Unido se adhirieron a la Comunidad. Grecia lo hizo en 1981, España y Portugal en 1986 y Austria, Finlandia y Suecia en 1995.

27. Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia y Estonia.

28. Chipre.

29. En 1985 se publicó el *Libro Único*; en 1987 acordaron el *Acta Única*, cuyo objetivo fue la eliminación de todos los obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que justificaban los controles fronterizos.

tar de algún modo esa libertad. Esto se logró mediante mecanismos que van desde la armonización y el reconocimiento mutuo de las normas técnicas y de otra índole en materia de bienes³⁰ y servicios, hasta el pasaporte único en cuestión de servicios bancarios y otros servicios financieros,³¹ así como el reconocimiento mutuo de diplomas universitarios que permite a los profesionales de los estados miembro (EM) ejercer en todos los países de la UE.

1993 no sólo marcó la entrada en vigor del mercado único, sino también el inicio de una fase más ambiciosa de integración mediante su mudanza en una unión económica y monetaria. Estos objetivos se incluyeron en el Tratado de la Unión Europea, también conocido como Tratado de Maastricht, en vigor desde noviembre de 1993. En éste se planteó una Unión apoyada en tres pilares: el primero, conformado por la Comunidad Europea, incluye temas como el mercado único, competencias nuevas y reforzadas y la unión económica y monetaria (UEM). El segundo está constituido por unas políticas exterior y de seguridad y defensa comunes. El tercero prevé asuntos interiores y de justicia, políticas de asilo, reglas sobre el cruce de las fronteras exteriores de los EM, políticas de inmigración y de cooperación aduanera, policíaca y judicial, entre otras.

La estructuración de la UEM está muy avanzada y se pretende completarla el 1 de julio de 2002, fecha en la que entrará en circulación el euro como moneda única de la UE.

La UEM se ha realizado por etapas. En la primera, de 1990 a 1993, se eliminaron las restricciones restantes al libre movimiento de capitales entre los EM y con terceros países y se fijaron los criterios de convergencia económica para el establecimiento de la moneda única.³² La segunda etapa, de 1994 a 1998, se ha caracterizado por el establecimiento del Instituto Monetario Europeo, precedente del Banco Central Europeo, y la elección de los EM que comenzarán a adoptar el euro. En mayo de 1998 todos los EM, salvo Grecia, cumplían con los criterios de convergencia, pero Suecia, Dinamarca y el Reino Unido decidieron aplazar la adopción de la moneda única.³³ El 1 de enero de 1999 se establecieron tipos de cambio fijo entre los países participantes y entró en operación el Banco Central Europeo; además, se iniciaron las operaciones mercantiles y bancarias en euros. El 1 de enero de 2002 empezarán a circular las monedas y billetes del euro y seis meses después desaparecerán las monedas nacionales de los EM participantes.

Así como se eliminaron las aduanas en las fronteras entre los EM y se está estableciendo una moneda común, con el Acuerdo de Schengen también se han retirado los controles al paso de los ciudadanos de un EM de la UE a otro, como si se tratara de un solo

30. Con lo que, físicamente, se han eliminado los controles aduaneros en las fronteras de los EM.

31. Los EM reconocen las regulaciones de los otros EM, de manera tal que las instituciones financieras pueden establecer filiales y sucursales en cualquier país de la UE.

32. Inflación no superior a más de 1.5% de las tres tasas más bajas entre los EM; déficit presupuestario menor a 3% del PIB, y deuda pública inferior a 60% del PIB.

33. Sin embargo, nadie duda que pronto estos países adoptarán también el euro.

país. Únicamente Irlanda, el Reino Unido, Dinamarca, Finlandia y Suecia aún no se adhieren a este acuerdo.

Además, los EM deciden, por unanimidad, qué aspectos de su política exterior y de seguridad requieren de una acción conjunta y sus modalidades. El mismo procedimiento se aplica para la estructuración de una política de defensa común. En las áreas de justicia y asuntos internos los EM trabajan de manera conjunta y conforme al principio de mayoría en aspectos que se consideren de interés común, como asilo, inmigración, cooperación judicial en materia civil y penal, aduanas, cooperación policial contra el terrorismo y el tráfico de drogas.

El 2 de octubre de 1997 se firmó el Tratado de Amsterdam³⁴ que revisa los tratados en que se fundamenta la Unión Europea e incluye cuatro grandes objetivos: empleo y derechos de los ciudadanos; libre circulación y seguridad; proyección de la UE hacia el exterior, y reforma institucional con miras a la adhesión de otros estados.

La UE es la primera potencia comercial del mundo. Aun sin incluir el comercio intracomunitario, concentra alrededor de la quinta parte del mundial. En 1997 el intercambio de mercancías de la UE sumó 1 591 000 millones de dólares,³⁵ con exportaciones por 823 000 millones e importaciones por 768 000 millones (véase el cuadro 4).

Desde los años sesenta la entonces CEE inició la celebración de acuerdos de libre comercio. La UE los tiene con todos los países de Europa Occidental. Con los de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)³⁶ mantiene acuerdos de ese tipo³⁷ y ha establecido con ellos, salvo Suiza,³⁸ el Espacio Económico Europeo (EEE) que incluye la mayor parte de la legislación del mercado único y considera la libre circulación de servicios, capitales y personas.³⁹ También tiene acuerdos con el resto de los países de Europa Occidental (Chipre, Malta, San Marino, Andorra, etcétera). Desde los sesenta, la UE los estableció con países mediterráneos como Turquía (con el que en la actualidad tiene una unión aduanera) y otorga preferencias unilaterales a excolonias de los EM, los llamados países ACP (África, Caribe y Pacífico).

34. Al momento de redactar este trabajo, todavía no había sido ratificado por todos los parlamentos nacionales de los EM.

35. Si se incluye el comercio intracomunitario, la cifra se eleva a más de 4.1 billones de dólares.

36. Como respuesta a la formación de la CEE, el Reino Unido, Islandia, Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia, Suiza, Liechtenstein y Portugal establecieron en 1960 la AELC, la que prevé el libre comercio en materia de bienes industriales. En la actualidad son miembros de la AELC Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. El resto de los miembros originales se han convertido en EM de la UE.

37. Particularmente en los productos industriales. La mayoría de los agrícolas, como en el resto de sus acuerdos de libre comercio negociados antes de la reforma al artículo XXIV del GATT, resultado de la Ronda de Uruguay concluida en 1994, están excluidos.

38. Que, en referéndum, rechazó su adhesión.

39. El EEE plantea la situación paradójica de que, para todo efecto práctico, ha ido más allá de un mercado común, pero sin haber establecido una unión aduanera y sin que haya libre comercio en productos agrícolas. En negociaciones bilaterales, la UE negocia acuerdos similares a los del EEE con Suiza.

C U A D R O 4

COMERCIO TOTAL DE LA UNIÓN EUROPEA, 1986-1997 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	Exportaciones			Importaciones			Saldo total	Intercambio total	
	Total	Dentro de la UE	Fuera de la UE	Total	Dentro de la UE	Fuera de la UE		Dentro de la UE	Fuera de la UE
1986	871.9	538.9	333.0	855.6	534.1	321.5	16.3	1 073.0	654.5
1987	1 050.4	669.7	380.6	1 050.0	664.4	385.6	0.4	1 334.2	766.2
1988	1 166.0	749.8	416.2	1 184.7	748.8	435.9	- 18.7	1 498.6	852.1
1989	1 243.6	805.3	438.3	1 280.8	800.9	479.8	- 37.1	1 606.2	918.2
1990	1 508.8	979.7	529.1	1 558.0	981.5	576.5	- 49.2	1 961.2	1 105.6
1991	1 492.8	988.3	504.4	1 578.9	989.5	589.4	- 86.2	1 977.8	1 093.9
1992	1 584.2	1 044.6	539.6	1 654.0	1 047.6	606.5	- 69.9	2 092.1	1 146.1
1993	1 468.7	917.2	551.5	1 477.8	918.3	559.5	- 9.1	1 835.5	1 111.0
1994	1 664.5	1 037.6	626.9	1 662.5	1 038.7	623.8	2.0	2 076.3	1 250.7
1995	2 051.4	1 295.4	756.1	2 012.0	1 296.8	715.2	39.4	2 592.2	1 471.2
1996	2 110.5	1 312.5	798.0	2 053.0	1 314.0	739.0	57.5	2 626.5	1 537.0
1997	2 100.0	1 277.0	823.0	2 045.0	1 276.8	768.2	55.0	2 553.8	1 591.2

Fuente: OMC, Informe anual 1997.

En los años setenta la UE celebró un acuerdo de libre comercio con Israel (con el cual negoció uno nuevo, más amplio, en 1995) y otorgó preferencias unilaterales a la mayoría de los demás países mediterráneos (los del Magreb, Egipto, Siria, Jordania y Líbano). Con la caída del muro de Berlín, en los años noventa negoció y puso en vigor acuerdos de ese tipo con los tres países bálticos que formaban parte de la URSS, así como con las economías de Europa Central y Oriental,⁴⁰ salvo Croacia, Bosnia, Yugoslavia y las nuevas repúblicas de la antigua URSS. La UE también puso en vigor acuerdos "euromediterráneos" con Túnez, Marruecos, Jordania,⁴¹ Albania y la Autoridad Palestina. En la actualidad negocia con Argelia, Egipto y Sudáfrica.

En total, la Unión Europea tiene acuerdos con más de 100 países a los que les otorga un tratamiento comercial más favorable que a México (véase el cuadro 5).

RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea es el segundo socio comercial y la segunda fuente de IED de México. Sin embargo, como se muestra en el cuadro 6, la evolución del intercambio ha sido poco dinámica y de hecho se ha reducido. Mientras que en 1982 y hace una década las exportaciones mexicanas a ese bloque representaron 21 y 13 por ciento del total, en la primera mitad de 1998⁴² apenas aportaron 3.2%. De igual modo, mientras que en 1982 la UE contribuía con 19% de las importaciones de México, en 1988 y en el primer semestre de 1998 las relaciones

40. Aunque estos acuerdos incluyen pocos productos agrícolas, son mucho más amplios que los "tradicionales", puesto que incorporan servicios, inversión, política de competencia, propiedad intelectual, compras del sector público, entre otros temas.

41. Aún sin entrar en vigor.

42. Las cifras al primer semestre de 1998 son preliminares.

se redujeron a 16 y 9 por ciento, respectivamente. En otras palabras, la participación de la UE en el comercio total de México disminuyó de 21% en 1982 a 19% en 1988 y a 6.4% en los primeros seis meses de 1998 (véase el cuadro 6). La gráfica 2 muestra que las importaciones de ese bloque económico procedentes de México han crecido muy lentamente durante los últimos años, lo contrario de lo que ocurre con los países de Europa Central y Oriental y de los del Mediterráneo, con los que tiene en vigor acuerdos de libre comercio o les otorga un trato preferencial.

Las importaciones mexicanas desde la UE han sido mucho más dinámicas, aunque menos que las procedentes de otros países, particularmente con los que se tienen acuerdos comerciales. Como se observa en la gráfica 3, la pérdida relativa de di-

C U A D R O 5

ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA

- Espacio Económico Europeo (3)
- Noruega, Islandia y Liechtenstein
- Uniones aduaneras (3)
- Turquía, Andorra y San Marino
- Acuerdos de libre comercio (3)
- Suiza, Islas Faroe e Israel
- Acuerdos europeos (11)
- Hungría, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Bulgaria, Rumania, Estonia, Letonia, Lituania y Eslovenia
- Acuerdos euromediterráneos (7)
- Chipre, Malta, Túnez, Marruecos, Autoridad Palestina, Albania y Jordania¹
- Acuerdos preferenciales de liberalización no recíproca (71)
- Convención de Lomé
- Acuerdos de cooperación con liberalización preferencial (5)
- Argelia, Egipto, Siria, Jordania y Líbano.

1. Aún no entra en vigor.

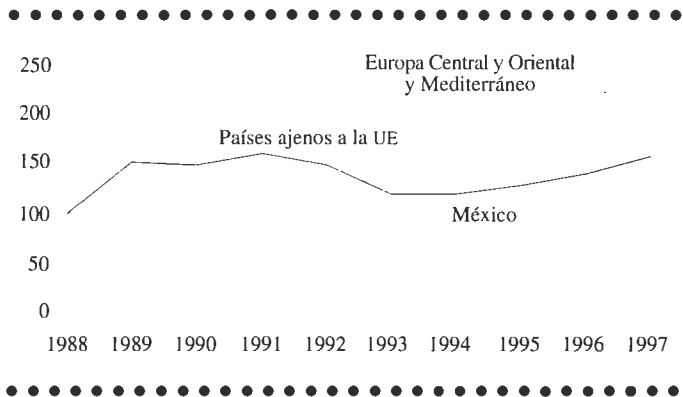
EXPORTACIONES Y IMPORTACIONES DE MÉXICO, 1993-1998 (EN MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	Variación porcentual 1993/1997	1993 ^a	1998 ^a	Variación porcentual 1993/1998 ^a
Exportaciones	2.7	2.8	3.3	3.5	3.9	43	0.9	1.2	34.2
Importaciones	7.8	9.0	6.7	7.7	9.9	27	2.4	3.7	54.8
Comercio total	10.6	11.9	10.1	11.2	13.9	31	3.3	4.9	49.0

a. Enero-abril.
Fuente: Banco de México.

GRÁFICA 2

EXPORTACIONES DE MÉXICO, 1988-1997 (1988 = 100)



namismo de éstos es patente, sobre todo a partir de la entrada en vigor de esos acuerdos, en especial el de América del Norte.

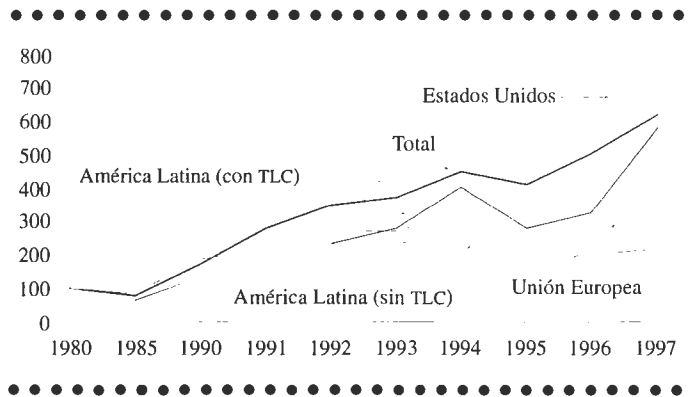
La gráfica 4 muestra, con cifras de la Unión Europea, la evolución de las importaciones de ese bloque procedentes de México, por sectores. Es claro el dominio que, en términos de crecimiento, tuvo el petróleo durante el primer lustro de los años ochenta, así como el rápido crecimiento de las exportaciones manufactureras desde mediados de ese decenio. Sin embargo, ese aumento no ha sido suficiente en términos absolutos para compensar el declive de las ventas petroleras. En tanto que este sector aporta en la actualidad menos de una décima parte de las exportaciones totales mexicanas, contribuyó con cerca de 20% de las importaciones de la UE procedentes de México en 1997. De ellas, a los productos industriales correspondió ese año 64%, lo que contrasta con 85% que las manufacturas representan en el total de las exportaciones mexicanas. Los alimentos, bebidas y tabaco contribuyen con un poco más de 10% de las importaciones que la UE realiza de México; cerca de la mitad es café.

La UE contribuyó con 21.5% de los más de 42 000 millones de dólares que ingresaron a México por concepto de IED de 1994⁴³ a 1997. Sin embargo, es posible que ese porcentaje sea

43. A partir de 1994 se utiliza una nueva metodología para estimar los flujos de inversión extranjera que ingresan a México.

GRÁFICA 3

IMPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO, 1980-1997 (1980 = 100)



menor que la participación real de los países europeos, pues en muchos casos realizan las inversiones las filiales de empresas europeas establecidas en otras naciones. Los principales países inversionistas fueron el Reino Unido (31.7%), los Países Bajos (27.6%), Alemania (18.7%), España (6.7%) y Francia (4.7%).

Se calcula que las cerca de 3 000 empresas con capital europeo establecidas en México han generado más de 100 000 empleos directos y se han orientado fundamentalmente hacia el sector manufacturero y, en menor medida, a las comunicaciones y transportes y al comercio (véase el cuadro 7).

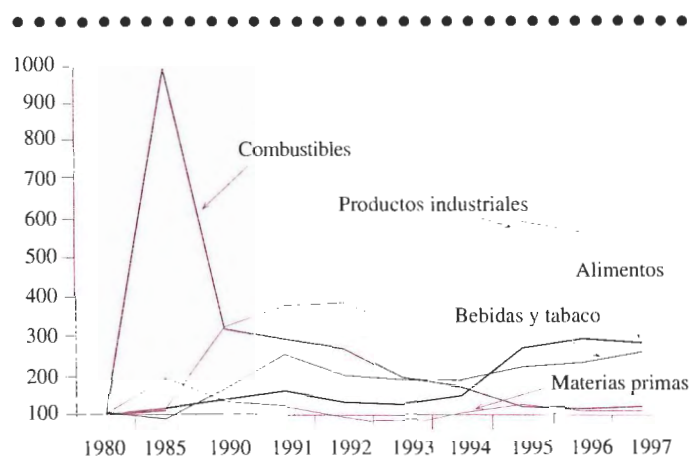
HACIA LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

El primer acuerdo marco de cooperación entre México y la entonces CEE se firmó a mediados de 1975.⁴⁴ En 1991 se sustituyó por el que aún está vigente, denominado de tercera generación, que incluye una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre las dos partes: industria; minería; pro-

44. El Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas recopiló todos los acuerdos celebrados entre México y la Unión Europea y México y los estados miembros. Asimismo, realizó una cronología de la relación México-UE a partir de 1975 y hasta noviembre de 1997.

G R Á F I C A 4

UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIONES PROCEDENTES DE MÉXICO, POR SECTORES, 1980-1997 (1980 = 100)



Fuente: elaborada con datos de IRELA, La Unión Europea y México, Madrid, 1997, y Eurostat.

iedad intelectual; normas y criterios de calidad; ciencia y tecnología; pesca y piscicultura; energía; protección del ambiente; gestión de recursos naturales; servicios, incluidos los financieros; turismo; transporte; telecomunicaciones e informática; promoción de inversiones; salud pública; lucha contra las drogas, y comercio, entre otros.

La cooperación comercial no incluye el otorgamiento de trato preferencial alguno por ninguna de las partes. Éstas sólo se comprometen a promover el crecimiento y diversificación del comercio bilateral mediante el intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, de legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como de los derechos *antidumping* y compensatorios que llegaran a aplicarse.

Si bien ese acuerdo ha sido muy exitoso, particularmente en ciertas áreas, como en el caso del programa plurianual de encuentros empresariales México-UE y la operación de los tres Eurocentros (en Nafin, el Bancomext y la Canacintra), las partes consideraron que no era el instrumento idóneo para revertir la pérdida de importancia relativa de su comercio bilateral. Para ambas era cada vez más claro que ello se debía al trato discriminatorio que en materia comercial se otorgan recíprocamente con respecto a aquellos países con los que tienen acuerdos preferenciales.

También llevó a cabo una recolección de los documentos oficiales de la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social de la UE referidos a México. Recopiló una bibliografía muy completa sobre las relaciones entre México y la UE, y elaboró una serie de estadísticas sobre el mismo tema. IRELA, *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, 1997. También contiene una serie de interesantes artículos sobre la materia.

C U A D R O 7

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN PROCEDENTE DE LA UNIÓN EUROPEA,¹ 1994-1997

Sectores	Millones de dólares	Participación en el total (%)
Agropecuario	2.2	-
Minería y extracción	50.0	0.7
Industria manufacturera	4 254.5	60.8
Electricidad y agua	7.6	0.1
Construcción	59.1	0.8
Comercio	907.9	13.0
Transportes y comunicaciones	976.0	14.0
Servicios financieros	294.8	4.2
Otros servicios ²	443.7	6.3
Total	6 995.9	100

1. No incluye toda la IED realizada por inversionistas de la UE debido a lo siguiente: únicamente considera la IED neta destinada al capital social, a la contraprestación de fideicomisos inmuebles ubicados en la zona restringida, así como a la importación de maquinaria y equipo realizada por sociedades maquiladoras; no incluye la IED en forma de reinversión de utilidades ni de cuentas entre compañías; tampoco se incluyen inversiones realizadas por empresas de la UE por medio de filiales ubicadas en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto al origen primario de los recursos.

2. Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Notificada al 31 de diciembre de 1997.

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

Por ello, el 2 de mayo de 1995, en París, México y la UE firmaron una Declaración Conjunta Solemne en la que, entre otras cosas, se establece: "...ambas partes han convenido [en] que la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México más favorable a sus intereses comunes sería la conclusión de un nuevo Acuerdo Político, Comercial y Económico. [Éste incluiría, entre otras cosas,] un marco favorable para el desarrollo de los intercambios de mercancías, de servicios, y de las inversiones, incluyendo una liberalización progresiva y recíproca y teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y conforme a las reglas pertinentes de la OMC."

Luego de varias reuniones, formales e informales, el 11 de junio de 1997 se concluyó la negociación de tres instrumentos jurídicos,⁴⁵ cuya firma ministerial se llevó a cabo el 8 de diciembre de ese mismo año:

a) Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra.

b) Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra.

c) Declaración Conjunta entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos.⁴⁶

45. Rubricados el 23 de julio.

46. Contenida en el Acta Final.



a rápida pérdida de importancia relativa del comercio entre México y la Unión Europea se ha debido, fundamentalmente, al tratamiento comercial discriminatorio que, respecto a terceros países, se otorgan entre sí. La UE concede mejores condiciones arancelarias y no arancelarias a los productores de alrededor de 100 países que a sus similares mexicanos

El Acuerdo de Asociación, también conocido como Acuerdo Global, contiene tres vertientes: de diálogo político, de cooperación y comercial.

La primera tiene por objetivo “establecer entre la Unión Europea y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas”. El diálogo “estará orientado a abrir nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional...” Se llevará a cabo entre presidentes, ministros y altos funcionarios, y “mediante el aprovechamiento al máximo de los canales diplomáticos”.⁴⁷ En el Acuerdo también se señala la conveniencia de institucionalizar un diálogo político parlamentario, “que se efectuará mediante contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República)”.⁴⁸

El ámbito de la cooperación abarca una treintena de áreas, que van desde la cooperación en los campos industrial y de la información, hasta en la lucha contra el narcotráfico, la protección al consumidor y la protección de datos.⁴⁹ No sólo el número de

47. Artículo 3 del Acuerdo de Asociación y Declaración Conjunta sobre Diálogo Político, contenida en el Acta Final.

48. Declaración Conjunta sobre el Diálogo a Nivel Parlamentario, contenida en el Acta Final.

49. Los ámbitos de cooperación son los siguientes: industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeñas y medianas empresas; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transportes; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas, lavado de

áreas cubiertas es mayor que en el acuerdo marco de 1991, sino que el tipo de cooperación es más amplio en cada una de ellas. Incluso, en algunas, como en el de ciencia y tecnología, se prevé la posibilidad de establecer un acuerdo específico. Lo mismo ocurre en materia de cooperación en educación, incluyendo la superior y la formación profesional, entre otros aspectos.

Uno de los elementos novedosos en materia de cooperación es el que se refiere al fomento de las actividades destinadas al desarrollo de acciones regionales conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe, en los que se da prioridad al comercio intrarregional, al fomento de la investigación científica y tecnológica y al desarrollo de la infraestructura de las comunicaciones.

En materia comercial el Acuerdo de Asociación establece los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones. Su objetivo fundamental es crear una zona de libre comercio que cumpla con las normas pertinentes de la OMC.⁵⁰ El ámbito de aplicación cubre los siguientes campos: comercio de bienes;⁵¹

dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultural; audiovisual; información y comunicación; ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor; protección de datos, y salud.

50. En especial con el artículo XXIV del GATT, referido a uniones aduaneras y zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATS, relativo a integración económica en servicios.

51. Incluyendo cuestiones tales como aranceles; restricciones cuantitativas; medidas *antidumping* y compensatorias; medidas de

comercio de servicios; movimientos de capital, incluida la inversión extranjera directa, y de pagos; compras del sector público; políticas de competencia; propiedad intelectual, y solución de controversias.

Esos temas son los mismos que contienen los tratados de libre comercio en vigor de México.

En cada materia, el Acuerdo define los objetivos respectivos. Así, en comercio de bienes y servicios es la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca, al igual que en los movimientos de capitales y pagos. En las compras del sector público, "las partes acordarán la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública" y en política de competencia se pretende establecer medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que afecten significativamente el comercio bilateral. En materia de propiedad intelectual se pretende instaurar, entre otras cosas, un mecanismo de consulta, y en solución de controversias, establecer un procedimiento específico compatible con la OMC.

El acuerdo prevé el funcionamiento de un Consejo Conjunto para tomar decisiones en los temas contenidos en el propio acuerdo que así lo ameriten, incluyendo las materias previstas en la vertiente comercial.

Debido a que el Acuerdo de Asociación contiene temas que son responsabilidad de la Comunidad y otros que son competencia de los estados miembros, es decir, es un acuerdo de los llamados *mixtos*, requiere tanto del aviso de conformidad del Parlamento Europeo como de la ratificación de los parlamentos de los 15 estados miembros y del Senado de la República Mexicana. Para otros acuerdos similares de los que forma parte la UE esto ha tomado alrededor de dos años. Así, sería necesario esperar a que concluyera el procedimiento de ratificación para empezar a darle contenido a la vertiente comercial, es decir, para *iniciar las negociaciones comerciales*. Para evitar esa situación, se estableció el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio, que no requiere de la ratificación de los parlamentos de los estados miembros. Este acuerdo reproduce las disposiciones del Acuerdo de Asociación en las materias comerciales que son competencia comunitaria, es decir, comercio de bienes, compras del sector público, políticas de competencia, algunos aspectos de propiedad intelectual y solución de controversias. Además, establece un Consejo Conjunto de rango ministerial, encargado de llevar a cabo las negociaciones comerciales cubiertas por el Acuerdo Interino.

En el caso de los temas comerciales responsabilidad de los estados miembros, es decir, servicios, movimientos de capital (incluida la inversión) y de pagos, así como aspectos de propiedad intelectual, en la mencionada Declaración Conjunta se permite su negociación en el marco del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.


salvaguardia; reglas de origen; cooperación aduanera; normas y reglamentos técnicos; excepciones generales por motivos de moralidad pública, protección de la vida o la salud, etc., y restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.

El 23 de abril de 1998 el Acuerdo Interino fue aprobado de manera unánime por la Cámara de Senadores de México y el 13 de mayo, sin oposición, por el Parlamento Europeo. El 14 de julio, se iniciaron formalmente las negociaciones comerciales ministeriales cuando el Consejo Conjunto se reunió en sesión inaugural. Al momento de escribir este trabajo estaban por iniciarse las negociaciones en su aspecto técnico.

Una vez que concluyan las negociaciones comerciales, de conformidad con el procedimiento interno de cada una de las partes,⁵² el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino tomará las decisiones correspondientes en las materias competencia de la Comunidad. Los temas responsabilidad de los estados miembros también deben aprobarse de conformidad con los procedimientos internos de las partes,⁵³ por el Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación, el que se constituirá una vez que éste entre en vigor. El Consejo Conjunto del Acuerdo Global adoptará como suyas las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. En ese momento, este último dejará de existir y se habrá establecido una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea.

CONCLUSIONES

La rápida pérdida de importancia relativa del comercio entre México y la Unión Europea se ha debido, fundamentalmente, al tratamiento comercial discriminatorio que, respecto a terceros países, se otorgan entre sí. La UE concede mejores condiciones arancelarias y no arancelarias a los productores de alrededor de 100 países que a sus similares mexicanos. De la misma manera, los tratados de libre comercio de México prevén mejores condiciones de acceso a los exportadores de los países beneficiados que a los europeos.

Por lo anterior, las partes coinciden en que la manera más pertinente para terminar con esas discriminaciones es mediante la creación de una zona de libre comercio entre México y la UE. Ello no sólo hará posible un mejor acceso recíproco al mercado de cada una de las partes, sino que permitirá diversificar el origen y destino del intercambio internacional de bienes y servicios, lo que es particularmente relevante para México. Es importante destacar que, como lo muestra la experiencia de México en sus tratados de libre comercio, ello se logrará fundamentalmente con la creación de comercio y no de su desviación. Asimismo, un acuerdo de libre comercio con la UE constituirá un marco legal que brindará certidumbre a los empresarios e inversionistas de ambas partes. De igual modo, permitirá a México incorporarse de manera más eficiente en el proceso de globalización mundial, ya que contará con mayores opciones tanto en los insumos utilizados en los procesos productivos, como en el abanico de tecnologías disponibles y en el establecimiento de alianzas estratégicas. 

52. En el caso de México se requiere la ratificación del Senado de la República.

53. También para estos temas se requiere la ratificación del Senado de la República.