

EL COMERCIO MEXICO-UNION EUROPEA ANTE LA PERSPECTIVA DE LA CREACION DE UNA ZONA DE LIBRE CAMBIO

*Luis Fernando Lobejón Herrero**

La reciente aproximación de la Unión Europea a América Latina ha culminado con la firma de una serie de acuerdos que contemplan la liberalización progresiva de las relaciones comerciales, hasta llegar a situaciones próximas al libre cambio. El compromiso alcanzado con México en 1997 se enmarca dentro de este tipo de acuerdos, al tiempo que encaja con la última fase del proceso de apertura externa que este país inició en 1985. La puesta en práctica de ese compromiso abre perspectivas interesantes para los intercambios entre México y la Unión Europea a corto plazo, especialmente en el ámbito de las manufacturas industriales.

Palabras clave: *comercio internacional, integración económica, liberalización de los intercambios, acuerdos comerciales, Unión Europea, México.*

Clasificación JEL: *F13, F15, O19.*

1. Introducción

A través del comportamiento reciente de sus intercambios con el exterior, tanto México como la Unión Europea (UE) se han sumado al avance que ha experimentado la regionalización del comercio mundial. La Unión Europea ha contribuido de forma muy destacada a ese proceso durante las últimas décadas, en las que las transacciones entre los países que la integran se han incrementado a tasas muy elevadas, lo que ha dado lugar al bloque comercial más importante de cuantos existen. México, por su parte, se ha incorporado con claridad a esa misma tendencia a partir de los primeros años noventa, a través de un crecimiento muy intenso de los intercambios con los

otros dos países que participan en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLC), es decir, Canadá y Estados Unidos.

En ese contexto, dominado por la propensión a desarrollar vínculos comerciales de carácter interregional, México y la UE pusieron en marcha en 1997 un proceso que les compromete a eliminar de forma progresiva los obstáculos que hasta entonces se oponían al desarrollo de sus intercambios mutuos. La supresión de esos obstáculos, que previsiblemente concluirá con la creación de una zona de libre cambio a medio plazo, constituye un acontecimiento de una gran trascendencia, ya que abre muchas oportunidades para el futuro de las relaciones México-Unión Europea. Además, por lo que se ha apuntado previamente, supone para ambas partes un importante elemento de ruptura con la orientación más reciente de su comercio exterior.

* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid.

Este trabajo pretende ofrecer argumentos que permitan apreciar mejor el verdadero alcance del compromiso adquirido en 1997. Como punto de partida, el primer apartado del trabajo enmarca dicho compromiso en el contexto del acercamiento de la Unión Europea a los países de América Latina. El segundo, por su parte, lo sitúa en el ámbito de la apertura de la economía mexicana al exterior. El tercer apartado está consagrado al análisis de los dos acuerdos en los que se han concretado finalmente las condiciones en las que se procederá a la liberalización de las transacciones. En el cuarto, y último, se adelantan cuáles pueden ser los efectos más relevantes de esa liberalización sobre los intercambios de mercancías y de servicios.

2. La futura zona de libre cambio México-Unión Europea en el marco de la aproximación de la UE a América Latina

Las relaciones comerciales con el exterior son un aspecto esencial en el funcionamiento de cualquier proceso de integración. Las Comunidades Europeas y, más tarde, la Unión Europea no han dejado de lado esta importante cuestión, estableciendo un marco claro en el que llevar a cabo esas relaciones, primero a través del Título IX del Tratado de Roma y después a través del mismo Título del Tratado de Amsterdam¹.

Durante los primeros años de existencia de las Comunidades Europeas la posibilidad de utilizar ese marco apenas se reflejó en el desarrollo de vínculos comerciales con otros países. En esa etapa la preocupación fundamental fue la consolidación del proceso de integración económica que se había puesto en marcha, relegándose a un segundo plano la aplicación del ya mencionado Título IX del Tratado de Roma. Esa primera etapa puede darse por cerrada en los primeros años sesenta, en los que se aprecia una importante variación

respecto de esa actitud inicial. El fortalecimiento de la integración no se ha dejado de lado desde entonces, pero ese propósito se ha complementado con la adopción de numerosas iniciativas destinadas a crear lazos comerciales cada vez más estrechos con otras economías. Como consecuencia de la puesta en marcha de dichas iniciativas, más que una fórmula de integración económica en sentido estricto, la Unión Europea constituye en la actualidad el núcleo de un complejo sistema de círculos concéntricos, caracterizado por la existencia de preferencias comerciales que se hacen más intensas cuanto más nos aproximamos a él.

Los países de América Latina han permanecido tradicionalmente en los círculos más alejados, por lo que sus intercambios con la UE han disfrutado de una situación mucho menos favorable que la dispensada a las transacciones con otras economías no desarrolladas, especialmente las que han tenido lugar con los países ACP (África, el Caribe y el Pacífico). El marco en el que han tenido lugar las relaciones entre la Unión Europea y América Latina no ha dejado, con todo, de mejorar y de consolidarse, como lo pone de manifiesto la evolución que han seguido los acuerdos firmados por las Comunidades Europeas (y más tarde por la Unión Europea) con algunos países o grupos de países de esa zona.

Los primeros acuerdos datan del inicio de la década de los setenta y tuvieron como protagonistas, de un lado, a la Comunidad Económica Europea (CEE) y, de otro, a los países más importantes del área latinoamericana. El primero de esos acuerdos se firmó concretamente con Brasil en 1971, siguiendo las directrices establecidas en aquel momento por la Comunidad Económica Europea para articular sus relaciones con Asia y América Latina. El primer tratado comercial que México ratificó con la CEE, que data de 1975, siguió también esas premisas, destacando únicamente por la inclusión de una cláusula evolutiva, que no aparecía en los acuerdos firmados con otros países latinoamericanos. Esta cláusula abría la posibilidad de intensificar la cooperación respecto de lo establecido en el texto del tratado, ampliando su ámbito de

¹ Véase F. BATALLER y J. M. JORDAN, «La dimensión exterior de la Unión Europea», en J.M. JORDAN (Coord.), *Economía de la Unión Europea*, Cívitas, páginas 263 y siguientes.

aplicación a cuestiones ajenas a las estrictamente comerciales². Este primer acuerdo con la Comunidad Económica Europea tuvo, además, un significado muy especial para México, ya que le permitió acceder a los mercados de los países miembros de las Comunidades Europeas en las mismas condiciones que éstos ofrecían al resto de partes contratantes del GATT, a pesar de que México no ostentó esa condición hasta 1986³.

El avance que supuso esa «primera generación» de acuerdos no debe hacer olvidar las importantes limitaciones que presentaban, especialmente desde la perspectiva de las economías latinoamericanas. Éstas no dejaron de reclamar un trato más acorde con sus aspiraciones y más próximo al concedido por las Comunidades Europeas a otros países no desarrollados. Una parte de estas reclamaciones recibió respuesta a través de una «segunda generación» de acuerdos, que se firmó entre 1980 y 1985. Las diferencias más importantes que se observan entre ésta y la anterior se centran en los dos aspectos siguientes:

- Las Comunidades Europeas renunciaron a un enfoque estrictamente bilateral, lo que les llevó a firmar acuerdos con algunos grupos de países.
- El contenido de dichos acuerdos no afectaba únicamente a cuestiones comerciales, sino que incorporaba disposiciones sobre aspectos políticos e incluía, además, fórmulas de cooperación al desarrollo⁴.

Las relaciones con México no se vieron afectadas por estos cambios, toda vez que se mantuvo vigente el texto que se

firmó en 1975. Esta circunstancia no supuso, en todo caso, una importante discriminación respecto del trato que recibían otros países del área, ya que los nuevos acuerdos seguían sin incluir preferencias comerciales, incumpliendo de esta forma la principal reivindicación de las economías latinoamericanas⁵.

Sí que se alteró el marco de relaciones con México con ocasión de la firma de una nueva generación de acuerdos (la tercera) entre 1990 y 1993, en la que se reflejó la voluntad de España y Portugal de impulsar las relaciones con América Latina a partir del momento en que se sumaron al proceso de integración europeo. En esa «tercera generación» se asumió un concepto de cooperación mucho más amplio y más acorde con la nueva realidad económica internacional y se generalizó la inclusión de la cláusula evolutiva, que ya estaba presente en el texto que México y las Comunidades Europeas firmaron en 1975. Además, en todos los que se firmaron en esa época, excepto en el que se suscribió precisamente con México en 1991, se incluyó una cláusula democrática, que obligaba a los países firmantes a respetar los derechos humanos y a garantizar el mantenimiento de regímenes democráticos⁶.

La tan esperada concesión de preferencias comerciales por parte de la Unión Europea no llegó hasta la «cuarta generación» de acuerdos, que sucedió rápidamente a la anterior. El primero de estos nuevos documentos se suscribió con Mercosur en diciembre de 1995, y le siguieron los firmados con Chile en junio de 1996 y con México en diciembre de 1997. Todos ellos ponen de manifiesto el interés creciente de la UE por fomentar sus relaciones con América Latina (especialmente

² La inclusión de esa cláusula no tuvo, en cualquier caso, una gran trascendencia en la práctica. Véase G.ASHOFF, «La cooperación para el desarrollo entre la Comunidad Europea y América Latina: experiencias y perspectivas», *Documentos de Trabajo del IRELA*, número 16, 1989.

³ Pueden conocerse más detalles sobre este primer acuerdo México-CEE consultando el análisis que se hace de él en la obra de J.A.SANAHUJA, «México y la Unión Europea ¿Hacia un nuevo modelo de relación?», *Documentos de trabajo del Instituto Complutense de Estudios Internacionales*, número 1, 1997, páginas 7 y siguientes.

⁴ Véase C.DEL ARENAL, «Los acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): evolución, balance y perspectivas», *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 1, otoño-invierno, 1997, páginas 116 y siguientes.

⁵ La única excepción que puede reseñarse es la existencia de un anexo al acuerdo firmado con los países del Pacto Andino, en el que se admitía la posibilidad de que éstos se beneficiaran de una aplicación más favorable del Sistema de Preferencias Generalizadas de la CEE. C.DEL ARENAL, *op. cit.*, página 120.

⁶ México rechazó frontalmente la posibilidad de incluir esta cláusula, por considerarla humillante. La polémica sobre la posibilidad de introducir esa cláusula, en cualquier caso, no se cerró con ocasión de la firma del acuerdo de 1991. En la discusión sobre el contenido del Acuerdo Global de 1997 volvió surgir esta polémica. Ver *infra*, apartado 3.

con los países más desarrollados del área) recurriendo para ello a un vínculo que por primera vez contempla la concesión de preferencias y la liberalización progresiva de las transacciones comerciales⁷.

Desde la perspectiva de la Unión Europea esta ruptura con la tradición anterior constituye un paso muy importante, aunque de acuerdo con muchos observadores puede que haya llegado demasiado tarde. Según este punto de vista, la reiterada negativa de la UE a conceder a los países de América Latina un trato más favorable permite entender por qué buena parte de los que participan en esta nueva generación de acuerdos concede actualmente mucha mayor prioridad a sus intercambios con otros países de su misma región (como ocurre con los que forman parte de Mercosur, e incluso con Chile) o a las transacciones con sus socios comerciales del Norte del continente (como sucede con México). Esa actitud de la Unión Europea podría justificar también la escasísima participación de las economías de América Latina en su comercio exterior.

Sin dejar de tener interés, esta interpretación puede ponerse en duda teniendo en cuenta cuál ha sido la trayectoria reciente de las transacciones de la UE con el exterior. Un examen somero de la distribución geográfica de esas transacciones permite comprobar que los intercambios entre los países miembros de la Unión Europea han cobrado cada vez más protagonismo. La participación de los intercambios con las economías subdesarrolladas, por el contrario, se ha mantenido en niveles bajos, e incluso se ha reducido. Esta tendencia no sólo ha afectado a los países de América Latina, sino que ha repercutido también sobre otras economías subdesarrolladas, sin excluir a las que han disfrutado de mayores preferencias, entre ellas, las del grupo de países ACP (Ver Cuadro 1).

3 Las relaciones México-Unión Europea desde la perspectiva de la apertura al exterior de la economía mexicana.

Desde la década de los años treinta del siglo XX hasta 1985 las autoridades de México utilizaron severas medidas de protección para preservar su mercado de la competencia exterior. Su objetivo no era muy diferente del que pretendían alcanzar los responsables económicos de otros países no desarrollados que, al igual que México, recurrieron a una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI): sentar las bases de un sector empresarial nacional dedicado a actividades no tradicionales, cuya demanda estaba cubierta previamente por producción procedente del exterior.

Esa orientación de la política comercial es fundamental para poder justificar el elevado crecimiento registrado por la producción mexicana durante los años sesenta y setenta del siglo XX. También resulta de gran ayuda para comprender por qué se consolidó un sector industrial nacional de cierta entidad, que permitió a México deshacerse del lastre que suponía el predominio abrumador de las actividades primarias.

Una valoración equilibrada de los resultados ofrecidos en México por la estrategia ISI obliga a admitir, no obstante, que, amparándose en un elevado nivel de protección del mercado nacional, una parte importante del empresariado local sobrevivió sin apenas preocuparse de mejorar su eficiencia ni plantearse el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecían los mercados exteriores. Los problemas que provocó esta actitud en la evolución económica en su conjunto fueron agravándose a medida que pasaron los años, lo que hizo que surgieran cada vez con más fuerza reclamaciones a favor de una profunda reorientación de la política comercial. Algunos responsables políticos intentaron responder a este reto en la década de los setenta, pero renunciaron a ese propósito como consecuencia de las limitaciones que imponían:

- las presiones ejercidas por los sectores más favorecidos por la ausencia de competencia del exterior;
- la intensidad alcanzada por el déficit comercial en determinados momentos, que exigía el mantenimiento de severas medidas de contención de las importaciones.

⁷ El origen de estos acuerdos y las características concretas de éstos pueden conocerse mejor consultando el trabajo de C. DEL ARENAL, *op. cit.*, páginas 120 y siguientes.

CUADRO 1
COMERCIO EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA POR ZONAS GEOGRÁFICAS*

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Destino de las exportaciones:												
<i>UE (Comercio intrarregional)**</i>												
Miles de millones de \$	416,6	382,6	985,1	996,2	1052,3	887,6	1023,1	1259,7	1273,4	1292,0	1410,8	1371,8
% del total	55,3	53,8	66,0	66,8	66,8	61,6	61,9	62,4	61,4	59,1	62,8	62,7
<i>P. Subdesarrollados</i>												
Miles de millones de \$	172,7	139,2	257,2	263,7	284,2	303,5	339,5	428,8	458,9	481,8	462,0	434,9
% del total	22,9	19,6	17,2	17,7	18,0	21,1	20,5	21,2	22,1	22,0	20,6	19,9
<i>Países ACP</i>												
Miles de millones de \$	33,3	21,0	33,7	32,2	34,5	26,9	26,7	34,6	34,9	33,9	37,4	34,2
% del total	4,4	3,0	2,3	2,2	2,2	1,9	1,6	1,7	1,7	1,5	1,7	1,6
<i>América Latina***</i>												
Miles de millones de \$	19,4	11,8	20,4	22,6	27,1	28,6	34,5	41,0	43,1	50,2	54,1	46,7
% del total	2,6	1,7	1,4	1,5	1,7	2,0	2,1	2,0	2,1	2,3	2,4	2,1
<i>México</i>												
Miles de millones de \$	3,7	2,3	5,3	6,4	7,7	7,2	8,3	5,7	6,4	8,7	10,6	11,3
% del total	0,5	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5
<i>Mundo</i>												
Miles de millones de \$	753,8	710,7	1492,2	1490,3	1575,3	1441,1	1653,4	2018,3	2074,7	2187,8	2246,8	2189,6
Origen de las importaciones:												
<i>UE (Comercio intrarregional)**</i>												
Miles de millones de \$	416,6	382,6	985,1	996,2	1052,3	887,6	1023,1	1259,7	1273,4	1292,0	1410,8	1371,8
% del total	51,6	55,0	66,5	66,0	66,3	64,0	65,2	66,1	65,7	64,9	66,2	64,4
<i>P. Subdesarrollados</i>												
Miles de millones de \$	198,0	136,5	246,1	255,8	272,2	255,8	289,8	347,6	368,0	390,9	400,2	428,8
% del total	24,5	19,6	16,6	17,0	17,1	18,4	18,5	18,3	19,0	19,6	18,8	20,1
<i>Países ACP</i>												
Miles de millones de \$	31,7	26,0	26,8	26,6	28,4	21,1	24,6	29,5	32,3	30,8	28,8	30,3
% del total	3,9	3,7	1,8	1,8	1,8	1,5	1,6	1,6	1,7	1,5	1,4	1,4
<i>América Latina***</i>												
Miles de millones de \$	22,1	21,8	28,9	27,6	29,3	25,9	30,7	35,2	35,0	36,8	37,2	37,5
% del total	2,7	3,1	2,0	1,8	1,8	1,9	2,0	1,8	1,8	1,8	1,7	1,8
<i>México</i>												
Miles de millones de \$	2,4	4,1	3,6	3,4	3,4	2,7	2,7	3,4	3,6	4,0	3,9	5,2
% del total	0,3	0,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
<i>Mundo</i>												
Miles de millones de \$	807,8	695,2	1480,3	1508,7	1588,0	1386,7	1569,1	1904,5	1938,9	1990,7	2132,2	2130,4

NOTAS:

* Siguiendo las directrices del vigente Sistema de Cuentas Nacionales tanto los valores de las exportaciones como los de las importaciones están expresados en términos FOB. En los pocos casos en los que la fuente utilizada no proporciona ese tipo de datos se han tomado valores en términos CIF y se ha seguido el mismo método utilizado por ésta para transformarlos de CIF a FOB.

** La información se refiere siempre a los 15 países que forman parte de la UE desde 1995.

*** La denominación «América Latina» coincide con el alcance que la Comisión Europea le concede a esta expresión, es decir, comprende Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

FUENTE: Elaboración propia a partir de diferentes ediciones de FMI, *Direction of Trade Statics Yearbook*, Washington.

La influencia de estos factores hizo que, a pesar del continuo aumento de la ineficiencia, México mantuviera hasta el inicio de la década de los ochenta, una protección del mercado interno anormalmente elevada, basada en la utilización simultánea de tres tipos de instrumentos: cuotas a la importación, aranceles *ad valorem* y precios oficiales mínimos⁸. Esa combinación se mantuvo hasta que, a mediados de esa década, la situación económica se deterioró tanto que cualquier resistencia al cambio de política económica en general y de política comercial en particular dejó de tener sentido.

Las medidas aplicadas por las autoridades mexicanas a partir de 1985 son el resultado del giro radical que se imprimió a la política económica para superar ese momento crítico. El eje fundamental del cambio fue un intenso proceso de liberalización que ha afectado, aparte de a la política comercial, a otros planos muy relevantes, como, por ejemplo, la entrada de inversión directa o la normativa sobre privatizaciones⁹.

En el ámbito concreto de la política comercial puede afirmarse que México ha acometido a partir de 1985 tres importantes transformaciones:

- Una rápida y contundente reducción de su nivel general de protección.
- La plena incorporación al marco multilateral que regía las relaciones comerciales entre economías de mercado desde el final de la Segunda Guerra Mundial.
- La firma de un gran número de acuerdos preferenciales con diferentes países y grupos de países.

La labor desarrollada en cada uno de esos tres planos puede considerarse complementaria, algo que resulta lógico, ya que

todos ellos forman parte de un mismo planteamiento. El recorte de la protección se produjo de forma inmediata y afectó a la mayor parte de las actividades económicas, especialmente a las de carácter industrial. En las actividades agrícolas, sin embargo, se mantuvo inicialmente un nivel de protección relativamente elevado, en especial en las de carácter más tradicional¹⁰.

Sin olvidar esas excepciones, puede afirmarse, en términos generales, que la liberalización de los intercambios con el exterior fue muy rápida y muy intensa, y que se consolidó gracias al compromiso que supuso la incorporación de México al GATT en 1986. Este último acontecimiento trajo consigo, además, la renuncia a la utilización de dos de los tres elementos en los que se basaba el sistema de protección empleado con anterioridad: las cuotas y el sistema de precios oficiales¹¹.

El avance que supuso dicha incorporación al GATT de cara a la liberalización multilateral ha encontrado, a su vez, un respaldo muy importante en el impulso experimentado por la liberalización bilateral gracias a los acuerdos comerciales que se han firmado a partir de 1985 con numerosos países, especialmente con los del entorno geográfico más próximo. Las autoridades mexicanas han reforzado, además, el efecto de todas las medidas mencionadas previamente mediante la participación en fórmulas de integración regional, entre las que destacan el Tratado de Libre Cambio Norteamericano, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico y la Zona de Libre Cambio de las Américas¹².

⁸ El instrumento más importante, dado el carácter restrictivo con el que se utilizaba, eran las cuotas. Véase E.HERNANDEZ LAOS, «Productividad y empleo en la apertura económica de México», *El Trimestre Económico*, número 265, enero-marzo de 2000, página 134.

⁹ Puede ampliarse la visión de las consecuencias del proceso de liberalización emprendido por México a mediados de los años ochenta, especialmente en lo que concierne a la política comercial, consultando el artículo del profesor Enrique Palazuelos que aparece en este mismo número o el informe de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO, *Trade Liberalisation Policies in México*, OCDE, 1996.

¹⁰ En el sector secundario la protección se redujo rápidamente, excepto en algunas ramas muy concretas, entre las que destacan la producción de tabaco, la industria alimentaria y la de fabricación de equipos de transporte. En la agricultura, el cultivo del maíz y del frijol disfrutaron de una protección excepcional, debido a su gran importancia de cara al empleo rural y a la equidad distributiva. Véase, por ejemplo, A.TORNELL y G.ESQUIVEL, «La economía política del ingreso de México al TLC», *El Trimestre Económico*, número 259, julio-septiembre, 1998, páginas 432 y siguientes.

¹¹ Véase, por ejemplo, E.HERNANDEZ LAOS, *op. cit.*, páginas 134 y siguientes.

¹² Ver, por ejemplo, N.LUSTIG, «Life Is No Easy: Mexico's Quest for Stability and Growth», *Journal of Economic Perspectives*, número 5, 2001, páginas 95 y siguientes.

De todas las iniciativas que se acaban de citar merece la pena resaltar, por su gran trascendencia, la decisión de sumarse al Tratado de Libre Cambio Norteamericano, junto con Estados Unidos y Canadá. La incorporación definitiva de México a este acuerdo en 1994 encaja plenamente con las características generales de todo el proceso de liberalización de las relaciones comerciales emprendido a mediados de los años ochenta. Puede afirmarse, por ejemplo, que el dismantelamiento de las medidas de protección que afectaban a los intercambios con Estados Unidos y Canadá se produjo con una intensidad y un ritmo comparables a las que han caracterizado a todo ese proceso de liberalización. Por otra parte, al igual que ha sucedido en ese proceso general, también en la aplicación del Tratado de Libre Cambio se ha tenido en cuenta la necesidad de mantener la protección de algunas actividades concretas, al menos durante unos años.

Estas y otras coincidencias no deben llevar a pensar que la adhesión al TLC ha de considerarse un componente más de la apuesta liberalizadora global. La mayor parte de los observadores consideran, de hecho, que dicha adhesión constituye un elemento fundamental de la estrategia seguida por México desde entonces¹³. Su gran importancia se puede apreciar a través de la extraordinaria influencia que ha ejercido sobre su comercio exterior, cuyas expresiones más evidentes han sido un aumento espectacular de las transacciones, una reorientación muy clara de éstas hacia el ámbito norteamericano y una significativa variación de la composición de las exportaciones y de las importaciones. Su repercusión se ha extendido a otros ámbitos de la actividad económica, e incluso puede afirmarse que ha sido un elemento clave para mantener la credibilidad de toda la estrategia económica empleada por México, en especial en momentos tan comprometidos como la crisis cambiaria sufrida en los últimos meses de 1994¹⁴.

Carecería de lógica suponer que la aproximación a la Unión Europea, culminada con la firma de dos importantes acuerdos en 1997, puede ejercer sobre la economía mexicana una influencia equiparable a la que ha tenido la aplicación de lo dispuesto en el TLC. Esa aproximación no deja de ser, en cualquier caso, otro paso importante para esa economía en la búsqueda de un modelo de desarrollo basado en la apertura al exterior. La ratificación de dichos acuerdos puede constituir un refuerzo muy importante para ese modelo, toda vez que ofrece una vía de entrada privilegiada a un mercado (el de la Unión Europea) tradicionalmente reacio a ofrecer privilegios a los productos latinoamericanos a través de un régimen de preferencias. Muchos observadores destacan, además, que la gran dimensión de ese mercado, comparable al de Estados Unidos y Canadá, puede garantizar una apertura más equilibrada, sin la gran descompensación que supone en la actualidad el exagerado predominio de Norteamérica como origen y destino de las transacciones (Ver Cuadro 2)¹⁵.

4. Origen y principales rasgos de los nuevos acuerdos

A los pocos años de que entrara en vigor el acuerdo de «tercera generación», firmado en 1991, tanto la Unión Europea como México mostraron su intención de superar el marco de relaciones que se basaba en él. A mediados de los años noventa ambas partes ya recogían con gran claridad ese propósito en sus documentos oficiales. El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 de México proponía «establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea, dándole prioridad a una zona de libre cambio». La UE, por su parte, expresaba a través de

¹³ Véase CEPAL, *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, Naciones Unidas, México, 2000, página V.

¹⁴ Véase N.LUSTIG, *op. cit.*, página 98.

¹⁵ La idea de buscar en Europa occidental un «contrapeso» que reequilibre la orientación geográfica del comercio exterior mexicano aparece en muchas reflexiones que se han hecho sobre la evolución reciente de éste. Puede consultarse, por ejemplo, F. DE MIGUEL y J.F. MONTALBÁN, «Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2517, octubre, 1996, página 29 y J.A. SANAHUJA, *op. cit.*, página 11.

CUADRO 2
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR ZONAS GEOGRAFICAS*

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Destino de las exportaciones:												
<i>UE **</i>												
Miles de millones de \$	2,4	4,1	3,6	3,4	3,4	2,7	2,7	3,4	3,6	4,0	3,9	5,2
% del total	15,4	18,4	13,3	12,5	7,3	5,1	4,5	4,3	3,7	3,6	3,3	3,8
<i>Estados Unidos</i>												
Miles de millones de \$	10,1	13,3	18,8	18,7	37,5	43,1	51,9	66,5	80,7	94,5	103,3	120,4
% del total	64,7	60,4	69,3	69,5	80,6	83,3	85,3	83,6	84,0	85,6	87,9	88,3
<i>Canadá</i>												
Miles de millones de \$	0,1	0,4	0,2	0,6	1,0	1,5	1,5	2,0	2,2	2,2	1,5	2,4
% del total	0,8	1,8	0,8	2,1	2,2	3,0	2,4	2,5	2,3	2,0	1,3	1,8
<i>Mundo</i>												
Miles de millones de \$	15,6	22,1	27,2	26,9	46,5	51,8	60,9	79,5	96,0	110,4	117,5	136,4
Origen de las importaciones:												
<i>UE**</i>												
Miles de millones de \$	2,8	1,9	5,8	6,8	8,4	8,5	9,8	7,4	8,5	10,9	12,9	14,0
% del total	16,0	14,2	19,2	17,8	13,3	13,0	12,4	10,2	9,5	9,9	10,3	9,9
<i>Estados Unidos</i>												
Miles de millones de \$	10,9	9,0	19,8	24,7	44,3	46,5	57,0	54,0	67,6	82,2	93,3	105,3
% del total	61,6	66,6	66,1	64,7	69,9	71,2	71,8	74,5	75,6	74,8	74,5	74,1
<i>Canadá</i>												
Miles de millones de \$	0,3	0,2	0,4	0,8	1,1	1,2	1,6	1,4	1,7	2,0	2,3	2,9
% del total	1,8	1,7	1,3	2,0	1,7	1,8	2,0	1,9	1,9	1,8	1,8	2,1
<i>Mundo</i>												
Miles de millones de \$	17,7	13,4	30,0	38,1	63,3	65,4	79,3	72,5	89,5	109,8	125,2	142,0
Tasa de cobertura:												
Comercio con la UE**	84,8	213,3	63,0	49,7	40,4	31,4	27,9	45,8	41,8	36,9	30,4	37,1
Comercio con Estados Unidos	92,5	149,0	94,9	76,0	84,6	92,6	91,1	123,1	119,3	115,0	110,8	114,4
Comercio exterior total	88,0	164,5	90,5	70,7	73,4	79,2	76,7	109,8	107,3	100,6	93,9	96,1

NOTAS:

* Siguiendo las directrices del vigente Sistema de Cuentas Nacionales tanto los valores de las exportaciones como los de las importaciones están expresados en términos FOB. En los pocos casos en los que la fuente utilizada no proporciona ese tipo de datos se han tomado valores en términos CIF y se ha seguido el mismo método utilizado por ésta para transformarlos de CIF a FOB.

** La información se refiere siempre a los 15 países que forman parte de la UE desde 1995.

FUENTE: Elaboración propia a partir de diferentes ediciones de FMI, *Direction of Trade Statics Yearbook*, Washington.

un documento aprobado en un Consejo de Ministros en octubre de 1994 su intención de estrechar sus lazos con diferentes países y grupos de países de América Latina con los que se habían ratificado acuerdos de «tercera generación» (México entre ellos). En dicho documento se asumía explícitamente la conveniencia de sustituirlos por «acuerdos nuevos y más ambiciosos».

Después de manejar diferentes posibilidades, en mayo de 1995 representantes de México y de la Unión Europea reflejaron sus puntos de vista comunes en una Declaración Solemne Conjunta, en la que se hacía referencia a tres cuestiones que, a la postre, constituirían el núcleo del nuevo régimen de relaciones:

- El establecimiento de un marco de diálogo político al más alto nivel.

- La creación de un régimen de relaciones comerciales basado en la liberalización progresiva y recíproca de éstas.
- La intensificación de la cooperación.

A pesar del elevado grado de consenso alcanzado en esa Declaración Solemne, persistieron las disensiones entre México y la Unión Europea sobre el contenido definitivo del documento que recogiera estas aspiraciones, así como sobre la forma de llegar a él. En relación con esta última cuestión, México se mostraba a favor de una negociación rápida y en una sola fase, mientras que la UE planteaba un proceso en dos etapas, excluyéndose de la primera de ellas todo lo concerniente a la liberalización de las relaciones comerciales. Por lo que respecta al contenido del documento las discrepancias más importantes surgieron en torno a la posibilidad de condicionar el cumplimiento de éste al respeto de un clima de libertad política (incluyendo una «cláusula democrática») y de unas condiciones laborales mínimas (a través de una cláusula social). La Unión Europea defendía la inclusión de ambas cláusulas, en tanto que México se oponía frontalmente a esa posibilidad, por considerarla impropia de una relación entre iguales, e incluso un acto de humillación¹⁶.

Además de las disensiones entre México y la Unión Europea, surgieron también diferencias importantes entre los países integrantes de ésta en torno al alcance y las características del nuevo marco de relaciones. Un grupo importante de estos países, encabezado por Francia, defendía el mantenimiento de unas condiciones similares a las establecidas en el acuerdo de 1991, negándose a admitir la posibilidad de profundizar en la liberalización de las relaciones comerciales. El principal argumento utilizado por estos países para oponerse a esa posibilidad era su temor a que dicha liberalización afectase negativamente a algunos sectores sensibles de la Unión Europea, así como a las relaciones con otras economías, especialmente a las que se mantenían con los países ACP. Frente a

este planteamiento, otros miembros de la UE, entre los que destacaba España, se mostraban a favor de un acuerdo que condujera a la supresión progresiva de los obstáculos que afectaban a los intercambios con México. Esta propuesta aspiraba, fundamentalmente, a compensar el efecto de desviación de comercio ocasionado por el Tratado de Libre Cambio de América del Norte, que había supuesto un deterioro muy importante para la posición de la Unión Europea como socio comercial de México¹⁷.

Las autoridades mexicanas contribuyeron de forma significativa a que se redujeran las discrepancias que dificultaron la consecución de un nuevo acuerdo, al permitir que la negociación se dividiera finalmente en dos fases y al aceptar que se incluyera una cláusula democrática. La publicación de un informe elaborado por los servicios de la Comisión Europea en esa época se convirtió, a su vez, en un acontecimiento muy importante de cara a la desaparición de las divergencias que existían entre los países miembros de la UE. Las conclusiones de ese informe reforzaron las tesis de los partidarios de la liberalización, al poner de manifiesto que existía un grado muy elevado de complementariedad entre las economías de la Unión Europea y la de México y al pronosticar que, al menos a corto plazo, la liberalización no tendría apenas efectos negativos.

Gracias a los avances que se acaban de describir, el 8 de diciembre de 1997 por fin se alcanzó un compromiso definitivo, que se saldó con la ratificación de dos documentos: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (conocido también como «Acuerdo Global») y el Acuerdo Interino. Con esa ratificación se sentaron también las bases de sendos Consejos Conjuntos, encargados de supervisar la puesta en práctica de cada uno de esos dos textos.

¹⁶ Puede ampliarse el conocimiento de este debate consultando el trabajo de José Antonio Sanahuja que figura en la bibliografía. Ver J.A. SANAHUJA, *op. cit.*, páginas 43 y siguientes.

¹⁷ Los argumentos esgrimidos por los distintos países europeos en relación con la firma del nuevo acuerdo pueden conocerse mejor consultando, por ejemplo, el trabajo de J.F. MONTALBÁN, «Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2518, octubre de 1996, páginas 26 y siguientes.

La separación establecida entre el denominado Acuerdo Global y el Acuerdo Interino constituye una novedad importante respecto de la orientación previa de la Política Comercial Común. El Acuerdo Interino sólo afecta al comercio internacional de bienes, que es un ámbito de decisión de competencia comunitaria, por lo que no requiere de la unanimidad de los países miembros de la Unión Europea, sino solamente de una mayoría cualificada. Gracias a ese importante detalle las medidas contempladas en ese Acuerdo se han podido aplicar casi de forma inmediata, es decir, recurriendo a lo que en la terminología anglosajona especializada se denomina *fast track*¹⁸. En el Acuerdo Global, por su parte, se han recogido todas aquellas cuestiones a las que no alcanza la competencia comunitaria, como ocurre con el comercio internacional de servicios. Al afectar a ese tipo de facetas de la política comercial, dicho Acuerdo requiere del respaldo unánime de los parlamentos nacionales de cada uno de los miembros de la Unión Europea, lo que complica su tramitación, impidiendo su aplicación en un plazo razonablemente corto.

5. El efecto potencial de los acuerdos de 1997 sobre los intercambios de bienes y servicios

Pese a que, gracias a su peculiar concepción, el Acuerdo Interino se ha tramitado con gran celeridad, no entró en vigor hasta el 1 de julio del año 2000. El Acuerdo Global, por su parte, sigue sin aplicarse, a expensas de que se cumplan los trámites necesarios para contar con el respaldo de todos y cada uno de los países miembros de la UE. La puesta en marcha definitiva de este último texto está condicionada, además, por la complejidad que supone su extenso ámbito de aplicación.

Como consecuencia de las razones que se acaban de apuntar, resulta prácticamente imposible en las actuales circunstancias hacer un balance de las consecuencias de la firma del Acuerdo Interino y, sobre todo, del Acuerdo Global. Sí puede realizarse, no obstante, una primera valoración tentativa de las transformaciones a las que ambos pueden dar lugar en algunos ámbitos específicos. En esta parte del texto se intenta, concretamente, avanzar cuáles pueden ser las principales consecuencias sobre los intercambios de bienes y de servicios. Esa proyección, sometida siempre a la cautela que exige cualquier previsión de estas características, se basa fundamentalmente en el conocimiento de los elementos más importantes de los dos Acuerdos en cuestión. Tiene en cuenta, además, la reacción de los intercambios exteriores de México y de la Unión Europea ante iniciativas similares adoptadas en el pasado, especialmente ante la aplicación del Tratado de Libre Cambio con América del Norte.

La respuesta del comercio de bienes

De todos los componentes de las relaciones México-Unión Europea, el intercambio de mercancías es probablemente el que se verá más afectado en un futuro inmediato por la puesta en funcionamiento del nuevo marco de relaciones. No conviene perder de vista que se trata del componente regulado específicamente por el Acuerdo Interino, que se encuentra vigente desde julio del año 2000.

El proceso de liberalización que se puso en marcha en esa fecha se ha caracterizado, en términos generales, por una aplicación casi inmediata. Aunque el calendario que fija el desmantelamiento de las medidas de protección contempla reducciones de éstas durante un plazo que puede llegar a los 10 años, gran parte de esas medidas ya se han dejado de aplicar o lo harán en el transcurso de los dos próximos ejercicios. Esta gran celeridad permite garantizar en un plazo muy breve la existencia de un contexto mucho más propicio para los intercambios de mercancías entre México y la Unión Euro-

¹⁸ Véase M. DE LA ROCHA, «Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral», *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, otoño-invierno, 1999, p. 69 y J.A.SANAHUJA, *op. cit.*, página 69.

pea, lo que invita a pensar en un rápido y significativo impulso de éstos¹⁹.

En esa fase crucial del inicio de la liberalización deben destacarse dos fechas clave: la de la propia entrada en vigor del Acuerdo Interino (1 de Julio de 2000) y la del 1 de enero de 2003. Para muchos autores se trata de dos referencias temporales muy vinculadas al intento de compensar las consecuencias del Tratado de Libre Cambio Norteamericano. De acuerdo con este punto de vista, la Unión Europea habría intentado:

- Aproximarse lo antes posible a la situación generada por dicho Acuerdo, eliminando gran parte de los obstáculos que se oponían al desarrollo de los intercambios de mercancías entre México y la Unión Europea desde el primer momento.
- Llegar a una situación muy próxima al libre cambio en la misma fecha en que culminará la reducción de aranceles prevista en el TLC (enero de 2003).

A pesar de las intenciones de la Unión Europea, es casi imposible que pueda garantizarse en ese plazo tan breve la consecución de unas condiciones equiparables a las que resultan de la aplicación del ya referido Tratado de Libre Cambio Norteamericano. Es previsible, sin embargo, que ese plazo sea suficiente para que se reduzcan de manera sustancial las diferencias entre el marco en el que se desarrollen los intercambios entre México y la UE y el que rija las transacciones entre este país y sus dos socios en el TLC.

El alcance concreto de esa reducción de diferencias no es independiente de los bienes que sean objeto de intercambio.

No debe pasarse por alto en este sentido que el Acuerdo Interino establece una clara distinción entre tres grandes tipos de mercancías: productos industriales, agrarios y pesqueros. La primera de esas categorías se beneficiará de un proceso de liberalización de mayor alcance y con menos excepciones, y que debe respetar, además, un plazo máximo de aplicación más breve (7 años). Lo contrario ocurre con los productos agrarios y pesqueros, que se verán sometidos a un proceso de liberalización más gradual (con un plazo máximo de 10 años) y más sensible con la situación de algunas actividades concretas²⁰.

Una de las lecciones que pueden extraerse de la aplicación del TLC en México es la de que los intercambios de aquellas mercancías que son objeto de una liberalización más rápida y más intensa muestran una mayor capacidad de crecimiento²¹. Trasladando esta experiencia a las relaciones con la Unión Europea habría que esperar un incremento particularmente importante de los intercambios de manufacturas industriales durante los próximos años. Esta posibilidad reforzaría el tradicional predominio de este tipo de productos en las importaciones mexicanas procedentes de la UE y podría dar lugar a una variación significativa de la composición de las exportaciones de México con destino a los mercados europeos. Apoyarían esta última predicción, por un lado, el elevado peso relativo que los productos primarios conservaban en dichas exportaciones en el momento en que se ratificó el Acuerdo Interino (1997), así como las diferencias que pueden apreciarse entre éstas y las destinadas a los Estados Unidos, en las que se produjo una importante transformación a raíz de la aplicación del TLC (Ver Cuadro 3).

Además de fijar condiciones diferentes por productos, el Acuerdo Interino establece requisitos distintos según se trate de mer-

¹⁹ De acuerdo con lo que se señala en un trabajo publicado recientemente, la protección media ponderada aplicada por México a las mercancías procedentes de la Unión Europea se redujo prácticamente a la mitad desde el momento en que entró en vigor el Acuerdo Interino, pasando del 13,3 por 100 a menos del 7 por 100. El 1 de enero de 2001 esa tasa experimentó otra importante reducción, quedando a partir de ese momento en un nivel inferior al 5,2 por 100. El desarme arancelario efectuado por la UE en el mismo período en aplicación de dicho acuerdo ha sido aún más intenso. Véase G.JASO, «Zona de libre cambio UE-México. Importantes oportunidades para los productos españoles», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2657, julio de 2000, páginas 30 y siguientes.

²⁰ Pueden encontrarse muchas más precisiones sobre el calendario y las condiciones concretas en las que se llevará a cabo la liberalización de cada tipo de producto en G.JASO, op. cit. y en M.VARELA, «El acuerdo de librecambio entre la UE y México», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2647, marzo, 2000, páginas 31-41.

²¹ Véase CEPAL, op. cit., página 15.

CUADRO 3

**COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE MEXICO SEGUN SU DESTINO
(En %)***

	Unión Europea	Estados Unidos	América Latina	Japón	Resto de Asia	Otros	Total
Materias primas	35,4	13,2	7,6	56,2	4,2	19	14,1
Agrícolas	11,4	4,1	1,6	11	3,8	3,1	4,3
Minerales	2,4	0,2	0,6	3,7	0,4	1	0,4
Energéticas	21,5	8,8	5,3	41,4	0	14,9	9,5
Productos transformados	64,4	86,8	92,3	43,1	95,7	80,9	85,8
Tradicional ^{**}	14,5	19,9	18,2	13	9,6	15	19,2
Con elevadas economías de escala ^{***}	22,1	6,4	29,6	18,9	39,2	16,5	9,3
Duraderos ^{****}	3,4	24,1	20,8	3,3	1,7	27	22,8
Difusores de progreso técnico ^{*****}	24,4	36,4	23,6	7,9	45,2	22,4	34,5
Otros bienes	0,3	0,1	0,2	0,8	0,1	0,1	0,1

NOTAS:

* Las cifras se han redondeado, por lo que en ocasiones la suma de los porcentajes no es igual a 100.

** Productos lácteos, aceites, azúcar, tejidos, herramientas, muebles, calzados, impresos y cueros.

*** Productos petroquímicos, papel, pulpa de papel, cemento y metales.

**** Electrodomésticos, electrónica de consumo y vehículos.

***** Maquinaria, instrumentos de precisión y productos químicos elaborados.

FUENTE: CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, 1998, Santiago de Chile, 1999.

cancias procedentes de México o de la Unión Europea. El tratamiento dispar que reciben las exportaciones de ambas partes (siempre más estricto con la UE) encuentra su justificación en las diferencias que existen entre dichas partes en cuanto al nivel de desarrollo y grado de protección. Es evidente que la Unión Europea se encontraba en mejores condiciones para soportar un proceso de liberalización más rápido (como se asume en el Acuerdo Interino), toda vez que en 1997 ya aplicaba aranceles muy reducidos a los productos mexicanos, como consecuencia del bajo nivel en el que se situaba la tarifa exterior común y de la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas. De la misma forma, no parece razonable que se impusieran las mismas condiciones a México, que contaba con un nivel de desarrollo mucho menor y con una importante tradición proteccionista²².

El distinto grado de exigencia en la liberalización de los intercambios de mercancías puede ejercer una notable influencia en

la evolución futura de éstos. Es interesante caer en la cuenta de que, salvo en la segunda mitad de la década de los años ochenta (por efecto de la crisis mexicana), ese comercio no ha dejado de arrojar superávit de una gran cuantía para la Unión Europea, como lo refleja la evolución de la tasa de cobertura (ver Cuadro 2). La supresión más rápida de los obstáculos que afectan a las exportaciones mexicanas podría contribuir a la reducción de ese importante desequilibrio.

La respuesta del comercio de servicios

Resulta aún más difícil anticipar las consecuencias que tendrá la situación generada por el compromiso alcanzado en 1997 sobre el comercio de servicios que predecir sus efectos sobre las transacciones de bienes. Al tratarse de una faceta de las relaciones México-Unión Europea a la que no afecta el Acuerdo Interino (por no formar parte de los ámbitos de competencia comunitaria) el proceso de liberalización del comercio de servicios aún no se ha puesto en marcha definitivamente. De hecho,

²² Véase G. JASO, *op. cit.*, página 31.

ni siquiera se han determinado las condiciones en las que se llevará a cabo ese proceso, ya que aún no se han concretado algunos detalles del Acuerdo Global.

El panorama tan incierto que se acaba de describir sólo ha permitido alcanzar algunos compromisos parciales o de carácter provisional, cuyos principales resultados son:

1) La renuncia de ambas partes a introducir nuevas barreras que se opongan al desarrollo de intercambios de servicios (aceptación de una cláusula *standstill*).

2) La creación de un protocolo específico sobre servicios financieros, en virtud del cual México dispensará a las empresas de la UE un trato tan favorable, al menos, como el que ofrece a las originarias de Canadá y Estados Unidos.

3) La obligación de alcanzar, en un plazo máximo de 3 años, un acuerdo que garantice la liberalización de la parte fundamental de las transacciones de servicios, respetando las condiciones establecidas en el artículo I del Acuerdo General sobre Comercio Internacional de Servicios (GATS)²³.

A pesar del carácter restringido de estos compromisos cabe esperar que, al facilitar las transacciones de servicios, se asista en un futuro más o menos próximo a un incremento de éstas. Si se asumen los mismos argumentos que se utilizaron para predecir el comportamiento del comercio de mercancías habría que esperar un mayor vigor en las transacciones más favorecidas por el proceso de liberalización, lo que en este caso obliga a confiar especialmente en un incremento del comercio de servicios financieros.

Esos efectos previsibles de la aplicación del Acuerdo Global sobre los intercambios de servicios no supondrían una ruptura significativa respecto de la evolución general de éstos en el transcurso de los últimos años, pero sí en cuanto a su composición. Respecto del primero de los ámbitos habría que recordar que desde mediados de la década de los ochenta las transacciones de servicios entre la Unión Europea y el área de América Latina en su conjunto se han incrementado a tasas superiores al

10 por 100 al año²⁴. En ese contexto de crecimiento, el impulso que podría generar el nuevo marco de relaciones para los intercambios México-UE no se traduciría en un cambio de tendencia, sino simplemente en una aceleración del ritmo de crecimiento ya registrado con anterioridad.

El nuevo contexto surgido de la aplicación del Acuerdo Global sí podría ocasionar, por el contrario, una variación significativa respecto de la composición concreta de esos intercambios. La existencia de un marco particularmente favorable para el comercio de servicios financieros podría alterar el habitual predominio de los servicios más tradicionales y más vinculados a las transacciones de bienes (los relacionados con las actividades de transporte), amenazado únicamente en los últimos años por el vigor alcanzado por el turismo²⁵.

El alcance de las transformaciones que pueden tener lugar depende mucho, en cualquier caso, de cuál sea el resultado de la parte de las negociaciones que aún permanece abierta. Es importante destacar en este sentido que los cambios serán tanto más importantes cuanto más se aproxime ese resultado a la postura que mantiene la Unión Europea, ya que ésta se caracteriza por una defensa firme de un grado de liberalización mucho mayor del alcanzado hasta el momento.

La posición de la Unión Europea en este plano encaja con los objetivos que sus países miembros pretenden alcanzar a escala multilateral, como se puso de manifiesto en la negociación sobre comercio internacional de servicios que tuvo lugar en la ronda Uruguay del GATT. Ese objetivo cobra mayor fuerza en el caso concreto de las relaciones con México como consecuencia de la importancia que tiene para los intereses comerciales de la Unión Europea las circunstancias siguientes:

— La necesidad de contar con un marco sin restricciones comerciales importantes, en el que puedan desarrollarse sin trabas las transacciones asociadas a las fuertes inversiones que

²³ Pueden conocerse más detalles sobre las condiciones concretas en las que se procederá a la liberalización del comercio de servicios consultando el trabajo de M.VARELA, *op. cit.*, páginas 38 y siguientes.

²⁴ CEPAL, «América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión Europea», *Temas de Coyuntura*, núm.3, 1999, página 19.

²⁵ CEPAL (1999) *op. cit.*, página 20.

algunos de sus países miembros (España fundamentalmente) han llevado a cabo en el sector terciario de México.

— La conveniencia de compensar la gran ventaja que supone en la actualidad para las empresas exportadoras de servicios de Canadá y de Estados Unidos la libre entrada en el mercado de México, en aplicación de lo previsto en el TLC²⁶.

6. Conclusión

La Unión Europea, continuando con la tradición iniciada por la Comunidad Económica Europea, no contemplaba inicialmente la posibilidad de que los productos procedentes de América Latina se beneficiaran de preferencias comerciales. Tras muchos años de reivindicaciones, los países de esta zona alcanzaron finalmente sus objetivos a partir de 1995, gracias a un tardío cambio de actitud por parte de la UE. La expresión más importante de ese cambio ha sido la firma de la «cuarta generación» de acuerdos comerciales entre la Unión Europea y algunos países o grupos de países de América Latina, en la que se enmarca el alcanzado con México en 1997.

El acuerdo en cuestión —desdoblado en la práctica en un Acuerdo Interino y en un Acuerdo Global— tiene una gran relevancia para México, muy interesado en culminar su proceso de apertura y en equilibrar la distribución geográfica de su comercio exterior, caracterizada en los últimos años por una participación desmesurada de sus dos socios en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (Canadá y, sobre todo, Estados Unidos). El nuevo marco de relaciones tiene también una gran trascendencia para la Unión Europea, ya que podría poner fin a las consecuencias negativas que ese Tratado ha tenido sobre sus posibilidades de intercambio con México.

Las características del Acuerdo Interino y del Acuerdo Global son el resultado de un duro proceso de negociación, obstaculizado por la existencia de importantes divergencias entre México y la Unión Europea y por la defensa de puntos de vista muy

distintos por parte de los países integrantes de ésta. El compromiso final al que se llegó después de cerrar ese proceso ya ha comenzado a aplicarse, aunque todavía no se han concretado algunos aspectos, principalmente como consecuencia de la complejidad y del extenso ámbito de actuación del Acuerdo Global.

Las características de ese Acuerdo y la existencia de períodos transitorios que llegan hasta los 10 años hacen que sea difícil hacer un balance de los efectos del reciente acercamiento México-Unión Europea. Todo parece apuntar, en cualquier caso, a un incremento de los intercambios en respuesta a la supresión de obstáculos arancelarios que ya se ha producido o que tendrá lugar en el transcurso de los próximos años. Las transacciones que más crecerán serán previsiblemente aquellas que se verán afectadas por un proceso de liberalización más rápido y de un mayor alcance. Este pronóstico hace que haya que esperar un mejor comportamiento de los intercambios de mercancías (especialmente de manufacturas industriales), sobre todo de las procedentes de México. El resto de las transacciones, incluyendo las de servicios, experimentarán una liberalización más gradual y más moderada, lo que invita a pensar en un menor impulso de los intercambios en un futuro inmediato.

Referencias bibliográficas

- [1] ARENAL, C. DEL (1997): «Los acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): evolución, balance y perspectivas», *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 1, otoño-invierno, páginas 110-138, Madrid.
- [2] ASHOFF, G. (1989): «La cooperación para el desarrollo entre la Comunidad Europea y América Latina: experiencias y prospectivas», *Documentos de Trabajo del IRELA*, número 16, Madrid.
- [3] CEPAL (1999): «América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión Europea», *Temas de Coyuntura*, número 3, Santiago de Chile.
- [4] CEPAL (2000): *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, México; Unidad de la Sede Subregional de Comercio Exterior de la CEPAL en México, México D.F.
- [5] HERNÁNDEZ LAOS, E. (2000): «Productividad y empleo en la apertura económica de México», *El Trimestre Económico*, número 265, enero-marzo, páginas 121-153, México D.F.

²⁶ Véase J.A.SANAHUJA, *op. cit.*, páginas 40 y 41.

[6] JASO, G. (2000): «Zona de libre cambio UE-México. Importantes oportunidades para los productos españoles», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2657, julio, páginas 29-47, Madrid.

[7] JORDÁN, J. M. (Coord.) (1999): *Economía de la Unión Europea*. 3ª edición; Madrid; Civitas.

[8] LUSTIG, N. (2001): «Life Is No Easy: Mexico's Quest for Stability and Growth», *Journal of Economic Perspectives*, número 5, páginas 85-106, Minneapolis.

[9] MIGUEL, F. DE y MONTALBÁN, J.F. (1996): «Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2517, octubre, páginas 23-32, Madrid.

[10] MIGUEL, F. DE y MONTALBÁN, J.F. (1996): «Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2518, octubre, páginas 25-34, Madrid.

[11] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (1996): *Trade Liberalisation Policies in Mexico*, París; OCDE.

[12] ROCHA, M. DE LA (1999): «Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral», *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, otoño-invierno, páginas 65-81, Madrid.

[13] SANAHUJA, J.A. (1997): «México y la Unión Europea. ¿Hacia un nuevo modelo de relación?» *Documentos de trabajo del Instituto Complutense de Estudios Internacionales*, Madrid.

[14] TORNELL, A. y ESQUIVEL, G. (1998): «La economía política del ingreso de México al TLC», *El Trimestre Económico*, número 259, julio-septiembre, páginas 426-468, México D.F.

[15] VARELA, M. (2000): «El acuerdo de libre comercio entre la UE y México», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2647, marzo, páginas 31-41, Madrid.

PUBLICIDAD

“BOLSA DE TRABAJO”