
Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea

*Fernando de Mateo**

La Comunidad Económica Europea (CEE), después Comunidad Europea (CE) y, actualmente, Unión Europea (UE) ha sido, desde su inicio, ejemplo de integración económica: un grupo de países buscaron, a través de esa integración, acelerar su crecimiento económico y lograr mejores niveles de vida para sus habitantes. Ese ejemplo ha sido seguido por un gran número de países tanto desarrollados como en desarrollo; prácticamente no hay persona que no haya escuchado los acrónimos ALALC, AELC, ALADI y Mercosur, entre muchos otros.

Sin embargo, los procesos de integración seguidos por los distintos grupos de países han sido diferentes. Con el objeto de ayudar a explicar el atractivo que ejerce el proceso de integración europea, el primer apartado de este trabajo señala, brevemente, los diferentes tipos de integración. Posteriormente, describe el proceso mismo que ha llevado a Europa a una UE que, en el futuro, podría ampliarse a otros países. Ahí, se destacan los antecedentes de la UE y la tendencia hacia la unión económica o integración total de los países que, desde el establecimiento de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la CEE, la CE y la actual UE, han decidido integrarse.¹

El segundo apartado resalta la importancia relativa de México y de la UE en el comercio global de mercancías y servicios. Para ello, analiza el alcance del

* Economista egresado de la Universidad Autónoma de México (UNAM) con estudios de posgrado en El Colegio de México y la Universidad Johns Hopkins. Director general de Negociaciones de Servicios y Europa, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

¹ A propósito de los sucesivos nombres adoptados, es necesaria una breve aclaración: de 1957 a 1986, el Tratado de Roma regía a la Comunidad Económica Europea (CEE); a partir de febrero de 1986, con la firma del Acta Única Europea (que entró en vigor el 1 de julio de 1987), el bloque cambió de nombre para llamarse Comunidad Europea (CE); la firma del Tratado de Maastricht, en febrero de 1992 (que entró en vigor el 1 de noviembre de 1993), consagró la hoy llamada Unión Europea (UE).

comercio intracuropeo en el comercio total de los países de la UE, subraya el lugar de México en el comercio extracomunitario y compara el comercio exterior de nuestro país con el de otros países con los cuales la UE mantiene importantes lazos comerciales.

Finalmente, el tercer apartado analiza propiamente el comercio que existe entre México y la UE: compara las políticas comerciales y los sistemas de preferencias tanto de la UE como de México, estudia el estado actual del comercio entre las dos partes y las barreras que enfrenta y, por último, subraya la necesidad de actualizar el marco institucional en el que se inscribe este intercambio comercial.

El proceso de integración europea

Antes de analizar el proceso de integración iniciado por los países de Europa Occidental, y al cual podrían adherirse, entre otros, los países de Europa Central y del Este, deseo revisar, brevemente, los diferentes tipos de integración existentes. Considero que esta revisión ayudará a entender el atractivo que ejerce, hoy, el proceso de integración europea en gran número de países.

Los diferentes tipos de integración económica

No todos los procesos de integración son iguales; existen muchas posibles formas de estrechar los vínculos entre un número determinado de países. Las formas que pueden adquirir los procesos de integración económica, que van desde acuerdos preferenciales hasta una unión económica total, se han dividido, tradicionalmente, en cinco: área de preferencias arancelarias; zona de libre comercio; unión aduanera; mercado común; y unión económica o integración total.

Área de preferencias arancelarias. Se crea con el otorgamiento de preferencias arancelarias entre dos o más países. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) cae dentro de esta definición pues, si bien su objetivo es lograr un mercado común, el Tratado de Montevideo (1980) permite el intercambio de concesiones preferenciales entre pares o grupos de países para un número limitado de productos.

El artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) requiere, por lo menos, del establecimiento de una zona de libre comercio en la cual se liberalice lo sustancial de los intercambios. Sin embargo, la llamada *cláusula de habilitación*, negociada durante la Ronda Tokio, permite la práctica de la ALADI y la existencia del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), mediante el cual los países desarrollados

otorgan a los países en desarrollo preferencias arancelarias limitadas en cuanto al número de productos y al monto de las preferencias.

Zona de libre comercio. Aunque los países miembros de una zona de libre comercio eliminan los aranceles entre sí, mantienen sus propias tarifas frente a terceros países. La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) es ejemplo de este tipo de integración.² Sin embargo, el libre comercio se limita a los bienes industriales y deja a los productos agrícolas fuera de su cobertura.³

Otro ejemplo de zona de libre comercio es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). No obstante, dicho tratado es representativo de una nueva concepción de zonas de libre comercio pues cubre no sólo bienes (incluso agrícolas), sino también servicios, inversión, compras del sector público, propiedad intelectual, normas técnicas, entre otros. Los países participantes en el TLC mantienen sus propias políticas comerciales frente a terceros países; lo hacen también en materia de servicios, inversión, propiedad intelectual, etcétera. Es decir, el TLC no establece ningún tipo de política común.

Unión aduanera. La unión aduanera constituye un escalón superior en el proceso de integración. Esta etapa la alcanzó la CEE a finales de los años sesenta, cuando eliminó todos los aranceles y las restricciones cuantitativas a su comercio interno, y estableció una tarifa externa común. El Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) es otro ejemplo de unión aduanera. Estos países han eliminado (casi todos) los aranceles y los obstáculos cuantitativos al comercio recíproco y, con ciertas excepciones, han puesto en operación un arancel externo común.

Las uniones aduaneras actualmente existentes, salvo excepciones, no cubren otros temas como servicios, inversiones, propiedad intelectual, etcétera.

Mercado común. El mercado común implica no sólo la libre movilidad de bienes entre los países participantes y la existencia de un arancel externo común, sino también la libre movilidad de los servicios, las personas y los capitales. El único proceso de integración que ha logrado llegar a esta etapa es la UE. Éste también

² Con el acceso de Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Portugal, Reino Unido y Suiza a la UE, en diferentes épocas, esta zona de libre comercio se ha visto reducida, en la actualidad, a Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

³ Cuando la AELC entró en vigor, en 1958, la agricultura estaba *de facto* fuera del GATT. Por ello, podía cumplirse con las disposiciones del artículo XXIV sin necesidad de incluir a este sector. A partir de la terminación de la Ronda Uruguay, y con el Acuerdo de Interpretación del artículo de referencia, desde el 1 de enero de 1995, la agricultura tiene que estar incluida en "lo sustancial del comercio" entre las partes de un acuerdo de libre comercio.

es el objetivo del Espacio Económico Europeo (EEE), formado por la UE e Islandia, Liechtenstein y Noruega; entró en vigor el 1 de enero de 1994.

Unión económica (integración total). La unión económica, o integración total, es la etapa final de la integración. El objetivo es que los países miembros lleguen a ser prácticamente una unidad. En el terreno económico implica el establecimiento de políticas comunes sectoriales (agrícolas, industriales, pesqueras, de investigación y desarrollo, entre otras), económicas y monetarias. La UE ha avanzado mucho en esa dirección. Si bien aún dista de ser una unidad, lo que más se parece hoy en día a la integración total es ese bloque económico.

La integración europea: de la CECA a la UE

El análisis del establecimiento y desarrollo del proceso de integración europea requeriría un estudio exhaustivo que no se pretende hacer aquí. Sin embargo, es preciso recordar algunos momentos clave de dicho proceso.

El establecimiento de la CECA, en 1952, marca el principio del proceso de integración europea; es el principal antecedente de la UE. La CECA creó un mercado común en materia de carbón y acero entre los seis países que más tarde, en 1956-1957, por los Tratados de Roma, establecerían la CEE y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA/EURATOM): Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo y la República Federal de Alemania.⁴

La CEE tuvo, desde sus orígenes, el objetivo de convertirse en un mercado común y más aún. De hecho, en el tratado que la creaba, los países participantes establecieron, en el artículo 2, que: "La CECA tiene por misión contribuir, en armonía con la economía general de los Estados miembros y mediante el estable-

⁴ Sin embargo, la idea de la construcción de una Unión Europea, hoy muy avanzada, era un viejo anhelo. Tan sólo por lo que se refiere al siglo XX, cabe recordar que, en 1926, el conde austriaco Kalergi había fundado la Unión Paneuropea, la cual tenía por objetivo la creación de los Estados Unidos de Europa. Miembros a título personal de esa unión, los ministros alemán y francés de Relaciones Exteriores propusieron, en 1929, la creación de una Unión Europea en el marco de la Sociedad de Naciones. Al término de la segunda guerra mundial, en 1946, Winston Churchill propuso, en Zurich, la creación de los Estados Unidos de Europa.

A nivel institucional, la integración europea dio sus primeros pasos con el tratado que estableció la Organización Europea para la Cooperación Económica (la OCDE, a partir de 1961), el cual se firmó en 1948; dicha organización tuvo por objeto administrar los fondos del Plan Marshall. La CECA fue propuesta por Robert Schumann, ministro francés de Relaciones Exteriores, en mayo de 1950. El tratado que la estableció se firmó en junio de 1951 y entró en vigor al año siguiente. En 1956, en Messina, los gobiernos de los seis Estados miembros anunciaron el establecimiento de una Europa Unida. Las negociaciones llevarían a la firma, en marzo de 1957, de los Tratados de Roma, por los que se establecieron la CEE y la CEEA/EURATOM.

cimiento de un mercado común [...], a la expansión económica, al desarrollo del empleo y a la elevación del nivel de vida de los Estados miembros.”⁵ Posteriormente, el tratado constitutivo de la CEE estableció el compromiso de los países miembros para permitir el libre tránsito, a través de sus fronteras, de bienes, servicios, personas y capitales.

Conscientes de los obstáculos para crear un mercado común, con antelación al calendario previamente establecido, los seis países de la CEE decidieron establecer, en 1968, una unión aduanera. Más aún, en ese mismo año, abrieron las fronteras a la libre circulación de los trabajadores de los países miembros.

En diciembre de 1969, los jefes de Estado o de Gobierno de la CEE subrayaron la necesidad de pasar a la fase definitiva del Tratado de Roma y se pronunciaron por la urgente creación de una unión económica y monetaria. Uno de los primeros pasos en ese sentido fue el acuerdo de los respectivos bancos centrales, en 1970, para crear un sistema de apoyo a la estabilidad de las monedas. El término, *de facto*, de los Acuerdos de Bretton Woods por parte de Estados Unidos, el 16 de agosto de 1971, aceleró los preparativos para dicha unión económica y monetaria.⁶ Aunque ese objetivo todavía no se ha logrado, el establecimiento de la “serpiente monetaria”, primero, y del sistema monetario europeo, después, fueron elementos importantes en esa dirección.⁷

Recientemente, en 1994, se inició la segunda etapa de la unión económica y monetaria: armonizar lo más posible las políticas económicas y monetarias de los Estados miembros, a fin de cumplir con el objetivo de introducir la moneda europea (la recién bautizada euro) a más tardar en 1999.

Las recomendaciones del *Libro blanco*, de 1985, para la realización del mercado interior, fueron adoptadas en el Acta Única Europea, de 1987. Ésta tuvo por objetivo el establecimiento, en 1992, de “un espacio sin fronteras interiores en que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantiza-

⁵ El tratado constitutivo de la CECA, así como los demás instrumentos jurídicos fundamentales de la integración europea han sido compilados por Araceli Mangas Martín en *Tratado de la Unión Europea y tratados constitutivos de las Comunidades Europeas*, Madrid, Tecnos (Biblioteca de textos legales, núm. 149), 1994, tercera edición, 584 pp. (N. del E.).

⁶ En abril de 1972 se creó la “serpiente monetaria” europea, con la participación de los seis Estados miembros de la CEE y de Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, países que ya habían iniciado negociaciones para su adhesión a la misma. Sin embargo, en junio de 1972, Reino Unido e Irlanda deciden abandonar la “serpiente monetaria”.

⁷ El SME se estableció en 1978. Para entonces, la CEE contaba ya con tres miembros adicionales, desde 1973: Dinamarca, Irlanda y Reino Unido. El SME, que debía comenzar a operar el 1 de enero de 1979, contaba con tres elementos principales: a) el ecu (*european currency unit*) como unidad monetaria que debía introducirse en 1981; b) un mecanismo de cambios e intervención; y c) un mecanismo de créditos y transferencias. Aunque ocho países participaron de inmediato en el SME, Reino Unido se mantuvo al margen.

da". La unión económica y monetaria, por etapas, se inició en 1990; el Tratado de Maastricht se firmó en 1992 y entró en vigor en noviembre de 1993, dando nacimiento formal a la UE. En suma, para 1993, más de 90 % de las recomendaciones para el logro de un espacio europeo sin fronteras interiores habían sido cumplidas por los Estados miembros.⁸

El acontecimiento más importante de los últimos años fue la firma y la entrada en vigor del Tratado de la UE, o Tratado de Maastricht. Además de los objetivos incluidos en los tratados constitutivos de la CECA, la CEE-CE y la CEEA/EURATOM, el Tratado de Maastricht incorpora los siguientes:

- a) Promover un progreso económico y social equilibrado y sensible, principalmente, mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores; el fortalecimiento de la cohesión económica y social; y el establecimiento de una unión económica y monetaria entre los países miembros que implicará, en su momento, una moneda única (a más tardar, en 1999).
- b) Afirmar la identidad de la UE en el ámbito internacional, en particular, mediante la realización de una política exterior y de seguridad común que incluya, en el futuro, la definición de una política de defensa común que podría conducir, en su momento, a una defensa común.
- c) Reforzar la protección de los derechos e intereses de los nacionales de sus Estados miembros, mediante la creación de una ciudadanía de la UE.
- d) Desarrollar una cooperación estrecha entre los países miembros en el ámbito de la justicia y de los asuntos del interior.⁹

Éstos son los desafíos que se plantea la UE para los próximos años. Sin embargo, no todos los Estados miembros aceptan de igual grado estos retos. Por ejemplo, Reino Unido se abstuvo de apoyar la política social común. Ni Dinamarca ni Reino Unido se comprometieron a pasar a la tercera etapa de la unión económica y monetaria (básicamente, la introducción de una moneda común); tampoco a formar parte del Banco Central Europeo o el Sistema Europeo de Bancos Centrales. Dinamarca no aceptó la ciudadanía de la UE.

⁸ Grecia se había adherido a la CEE en 1981; España y Portugal lo hicieron en 1986. Se constituyó así la llamada "Europa de los 12", o Comunidad Europea, la cual contaría, posteriormente, con una Alemania reunificada. Después de Maastricht, Austria, Finlandia y Suecia se adhirieron a la UE, en 1995.

⁹ Tratado de la Unión Europea, Título I, Artículo B, en *Tratado de la Unión Europea y tratados constitutivos...*, p. 40.

Asimismo, para pasar a la tercera etapa de la unión económica y monetaria, los países deben cumplir ciertos requisitos en términos de niveles de inflación, tasas de interés, monto de la deuda pública, déficit fiscal, entre otros. Hasta el momento, sólo Luxemburgo cumple con todos esos criterios.

Además de los desafíos vinculados con la profundización de la integración, la cual podrá requerir reformas al Tratado de Maastricht, es claro que la "Europa de los 15" enfrenta hoy el reto de la ampliación. Los dos están relacionados. La integración europea, quizá, no pueda profundizarse si no se toma en cuenta a la otra mitad del continente; de darse la ampliación de la UE, lo que es probable en el mediano plazo, se requeriría adecuar sus actuales estructuras. En conjunto, estos retos serán analizados en la próxima Conferencia Intergubernamental que, en marzo, dará inicio en Turín, Italia.

El objetivo central del presente trabajo es analizar el estado de las relaciones comerciales entre México y la UE, lo que se hará en las páginas siguientes. No obstante, resulta evidente que los retos que enfrenta la UE y, sobre todo, la manera en que trate de responder a ellos, podrán incidir en las relaciones comerciales con nuestro país. La adhesión de los países de Europa Central y del Este a la UE, por ejemplo, podría alterar las perspectivas económicas de México *vis à vis* la UE no sólo en materia comercial, sino de inversión, cooperación técnica y científica, etcétera.

México y la UE en el comercio global

El comercio exterior global es, hoy, mucho más dinámico que hace sólo 10 años. En la última década, las exportaciones y las importaciones mundiales de mercancías han crecido de manera notable. Así, mientras que en 1984 se exportaban 1 952 mil millones de dólares (MMD), para 1994 las exportaciones mundiales habían aumentado a 4 215 MMD. En el caso de las importaciones mundiales de mercancías, pasaron de 2 011 MMD, en 1984, a 4 333 MMD en 1994. Tanto México como la UE son importantes para explicar este dinamismo del comercio internacional contemporáneo.

El comercio exterior mexicano y comunitario

Como muestran los cuadros 1 y 2, en la actualidad, el comercio de la UE representa más de una tercera parte del comercio mundial total de mercancías. En el ámbito latinoamericano, como muestran esos mismos cuadros, México tiene una gran importancia relativa pues representa, también, un tercio del comercio de la región en el ámbito global.

Cuadro 1							
Exportaciones mundiales de mercancías por regiones y países seleccionados (miles de millones de dólares)							
	1984	1986	1988	1990	1992	1993	1994
Total mundial	1952	2137	2858	3435	3742	3743	4215
Total UE (12 países)	614	796	1063	1382	1459	1354	1523
intracomunitarias	330	451	627	823	889	782	876
extracomunitarias	284	345	436	559	570	572	647
Estados Unidos	224	227	322	394	448	465	513
América Latina	117	93	120	146	150	159	184
México	29	22	31	41	46	52	61

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC), *El Comercio Internacional 1995*, Ginebra, OMC, 1995.

Cuadro 2							
Importaciones mundiales de mercancías por regiones y países seleccionados (miles de millones de dólares)							
	1984	1986	1988	1990	1992	1993	1994
Total mundial	2011	2201	2944	3536	3864	3840	4333
Total UE (12 países)	638	780	1080	1427	1528	1365	1527
intracomunitarias	326	445	624	823	890	782	877
extracomunitarias	312	335	456	604	638	583	650
Estados Unidos	346	382	459	517	554	603	689
América Latina	86	85	94	106	125	187	218
México	16	15	27	40	62	67	81

Fuente: OMC, *El Comercio Internacional 1995*, Ginebra, OMC, 1995.

Importancia del comercio intracomunitario

En materia de exportaciones de mercancías, como muestra el Cuadro 1, con 1 523 MMD, la UE representó, en 1994, 36.1 % del total mundial. En ese mismo año, la UE importó mercancías por un monto de 1 527 MMD; o sea, 35.2 % de las importaciones mundiales.

Sin embargo, si no consideramos el comercio intracomunitario, la “Europa de los 12” participó sólo con 15.3 % de las exportaciones mundiales de mercancías y con 15 % de las importaciones totales. De hecho, de las exportaciones totales de la UE, aquellas que se efectúan entre los países miembros representan 57.5 %. En el caso de las importaciones, el porcentaje es prácticamente el mismo (57.4 %). De esta manera, la UE es el principal importador y exportador mundial.¹⁰

Como muestra el Cuadro 1, entre 1984 y 1994, las exportaciones totales de la UE crecieron más rápidamente que las exportaciones mundiales (148 % *versus* 116 %). En el mismo periodo, las exportaciones de la UE se incrementaron más rápidamente que las de Estados Unidos (129 %) y las de México (110 %). Como también se deduce de ese mismo cuadro, las exportaciones intracomunitarias aumentaron mucho más rápidamente que las enviadas a terceros países (165 % *versus* 128 %) en ese periodo.

En materia de importaciones, como se deduce del Cuadro 2, en tanto que las importaciones mundiales aumentaron 115 % entre 1984 y 1994, las de la UE lo hicieron 139 %. Las importaciones de la UE tuvieron, incluso, un comportamiento más dinámico que las realizadas por Estados Unidos (99 %). Sin embargo, las importaciones intraeuropeas crecieron con mayor rapidez (169 %) que las provenientes de terceros países (108 %).

En suma, las cifras anteriores nos muestran que, si bien el comercio total de la UE creció con gran rapidez durante la última década, gran parte de ese dinamismo se debió al aumento de los intercambios recíprocos entre los países que la conforman.

Los cuadros 3 y 4 detallan, por país, el monto de las importaciones y exportaciones de mercancías de los 15 Estados miembros de la UE entre 1984 y 1994. En ellos se puede apreciar que Alemania es, con mucho, el principal país europeo exportador e importador de mercancías (424 MMD de exportaciones en 1994 y 378 MMD de importaciones en ese mismo año). Le siguen, con niveles parecidos entre sí, Francia y Reino Unido.

¹⁰ Si se excluye el comercio intracomunitario, Estados Unidos resultó ser el principal importador en 1994, con 20 % de las importaciones mundiales. Le siguió la “Europa de los 12” con 18.8 %. La UE continuó siendo el principal exportador (19.4 % del total), seguido por Estados Unidos (15.4 %).

Cuadro 3

Unión Europea: exportaciones de mercancías por países
(miles de millones de dólares)

	1984	1988	1992	1993 ^{a)}	1994
Alemania ^{b)}	172	323	430	380 (50.2 %)	424
Austria	16	31	44	40 (36.4 %)	45
Bélg.-Lux.	529	92	123	121 (27.0 %)	140
Dinamarca	16	28	42	37 (47.7 %)	41
España	24	40	64	63 (37.8 %)	73
Finlandia	13	22	24	23 (54.6 %)	30
Francia	98	168	236	203 (40.2 %)	234
Grecia	5	5	10	10 (44.0 %)	9
Irlanda	10	19	28	29 (30.3 %)	33
Italia	75	128	178	169 (46.7 %)	189
Países Bajos	67	103	134	139 (28.7 %)	155
Portugal	5	11	19	15 (25.1 %)	17
Reino Unido	94	145	190	181 (47.1 %)	205
Suecia	29	50	56	50 (47.0 %)	61

Fuente: OMC, *El Comercio Internacional 1995*, Ginebra, OMC, 1995.

^{a)} Las cifras entre paréntesis indican el porcentaje de las exportaciones totales enviadas a terceros países en 1993. A partir de enero de ese año se introdujeron cambios en los métodos de recopilación estadística en la UE.

^{b)} Las cifras para Alemania no incluyen las de la antigua Alemania del Este en el periodo 1984-1990.

Cuadro 4					
Unión Europea: importaciones de mercancías por países (miles de millones de dólares)					
	1984	1988	1992	1993^{a)}	1994
Alemania ^{b)}	153	250	409	342 (48,8 %)	378
Austria	20	36	54	49 (33.0 %)	55
Bélg.-Lux.	55	92	125	111 (30.7 %)	132
Dinamarca	17	26	35	31 (47.4 %)	32
España	29	60	100	82 (38.0 %)	92
Finlandia	12	21	21	18 (54.4 %)	23
Francia	104	179	240	203 (36.1 %)	229
Grecia	9	12	23	23 (40.0 %)	24
Irlanda	10	16	22	22 (35.1 %)	25
Italia	85	139	188	148 (44.6 %)	167
Países Bajos	62	99	135	127 (44.5 %)	139
Portugal	8	18	29	24 (28.3 %)	26
Reino Unido	105	189	221	206 (51.1 %)	227
Suecia	26	46	50	42 (45.0 %)	51

Fuente: OMC, *El Comercio Internacional 1995*, Ginebra, OMC, 1995.

^{a)} Las cifras entre paréntesis indican el porcentaje de las importaciones provenientes de terceros países en 1993. A partir de enero de ese año se introdujeron cambios en los métodos de recopilación estadística en la UE.

^{b)} Las cifras para Alemania no incluyen las de la antigua Alemania del Este en el periodo 1984-1990.

Los dos cuadros anteriores muestran que las exportaciones e importaciones de todos los miembros de la UE han aumentado muy rápidamente durante la última década y que la mayor parte de ese crecimiento se debe al comercio intracomunitario.

El comercio extracomunitario de la UE

Como resulta claro en las columnas correspondientes a 1993 de los cuadros 3 y 4, los porcentajes de las exportaciones y las importaciones que se destinan a, o provienen de, terceros países rebasan en muy pocos casos 50 %. Incluso en los casos de Austria, Finlandia y Suecia, que se adhirieron a la UE el 1 de enero de 1995, los países de la UE eran sus principales proveedores y mercados desde hacía varios años.

Como puede observarse en el Cuadro 5, el principal socio comercial de la UE es Estados Unidos, seguido por Suiza y Japón. De hecho, los países desarrollados reciben 53 % de las exportaciones extracomunitarias de la UE y le proporcionan 56.7 % de sus importaciones. Si a ello se agrega el comercio realizado con los países de Europa Central y del Este, así como los de la Cuenca del Mediterráneo,¹¹ sólo 23.8 % de sus exportaciones y 21.7 % de sus importaciones se realizan con otras áreas. En este contexto, resulta interesante constatar que la participación de México en el comercio total de la UE es relativamente elevada; nuestro país es el principal cliente de la UE en América Latina y su segundo proveedor (después de Brasil).

Cuadro 5		
Unión Europea: participación en el comercio extracomunitario en 1993^{a)} (porcentajes)		
País o región	Exportaciones	Importaciones
Estados Unidos	17.5	17.3
Japón	4.7	9.7
Suiza	8.1	7.4
Europa Central y del Este	8.7	8.1
Países en desarrollo	34.8	29.8
Latinoamérica	4.8	4.5
México	1.2	0.8

Fuente: OMC, *Trade Policy Review. Report by the Secretariat*, 30 de junio de 1995.

^{a)} Se refiere a la Europa de los 12.

¹¹ Albania, Argelia, Bosnia, Croacia, Chipre, Egipto, Gibraltar, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Malta, Marruecos, Siria, Túnez, Turquía y la antigua Yugoslavia.

En lo que se refiere a las exportaciones transfronterizas mundiales por concepto de servicios,¹² en 1994, 38.2 % del total fue realizado por la "Europa de los 12"; 16.2 % por Estados Unidos; 4.9 % por Japón; 4.1 % por América Latina; y, dentro de esta región, 1.3 % por México. De acuerdo con esto último, México es, con mucho, el principal exportador de la región.¹³ En lo que toca a las importaciones, la UE efectuó 38.9 %; Estados Unidos, 11.3 %; Japón, 10.3 % (lo que muestra un importante déficit en comercio de servicios); América Latina, 4.3 %; y México 1.1 % del total. Nuestro país se coloca, también, como el principal importador latinoamericano de servicios.¹⁴

En suma, como se trató de mostrar en las secciones anteriores, la UE tiene una primerísima importancia global en materia de comercio: es el principal importador y exportador tanto de bienes como de servicios.

El comercio exterior de México

En este apartado, se desea comparar el comercio exterior de México con el de otros países, con los cuales la UE mantiene importantes lazos comerciales.

Hemos señalado ya que la participación de México en el comercio total de la UE es relativamente elevada y que nuestro país es su principal cliente en América Latina y su segundo proveedor. Asimismo, hemos destacado que México ocupa el primer lugar en América Latina en exportación e importación de servicios.

Como se deduce del Cuadro 1, las exportaciones mexicanas de mercancías representaron una cuarta parte de las exportaciones latinoamericanas en 1984, mientras que, 10 años después, representaban ya una tercera parte.¹⁵ Por su parte, las importaciones mexicanas aumentaron con mayor velocidad que las de cualquier otro país o región consignados en el Cuadro 2; pasaron de 16 MMD en 1984, a 81 MMD en 1994 (un crecimiento de 406 %). Además, la participación de las importaciones de México dentro del total de América Latina prácticamente se duplicó en ese mismo periodo: alcanzó 37 % del total de las importaciones latino-

¹² Los servicios pueden comerciarse de varias maneras: transfronterizamente, a través de la movilidad del consumidor, mediante el establecimiento de empresas productoras de servicios en el país anfitrión, y a través de la movilidad del proveedor del servicio. El texto se refiere a la primera forma de prestación internacional de los servicios.

¹³ Ver OMC, *El Comercio Internacional...*

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ De acuerdo con datos preliminares de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), para 1995, la participación de México en las exportaciones latinoamericanas había aumentado a 36 %. Véase CEPAL, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe*, Santiago, CEPAL, 1995.

americanas en 1994.¹⁶ Si se toma 1990 como base, las importaciones de América Latina y las de México crecen a la misma velocidad, pero, a partir de 1992, las primeras aumentan mucho más rápidamente que las segundas.

En el Cuadro 6 puede observarse que las exportaciones totales de México son superiores a las del conjunto de los países de Europa Central y Oriental (sin incluir a los países de la ex Unión Soviética), con los cuales la UE tiene acuerdos de libre comercio, que son candidatos a adherirse a la UE en el futuro. El mismo cuadro muestra que las exportaciones mexicanas son muy superiores a las realizadas por Islandia y Noruega, y algo menores a las hechas por Suiza.

Si se excluye a Israel de la contabilidad, las exportaciones totales de México alcanzan un monto similar al del conjunto de los países de la Cuenca del Mediterráneo. Recuérdese que, con muchos de estos países, la UE tiene acuerdos de libre comercio y otros más se encuentran en proceso de negociación.

Finalmente, el Cuadro 6 muestra que las exportaciones mexicanas fueron, también, muy superiores a las efectuadas por todos los países del África, Caribe y Pacífico (ACP), si no se incluye a Sudáfrica que, hasta 1995, no formaba parte de este grupo de países a los cuales la UE otorga preferencias unilaterales. Por último, sólo como comparación, nótese que las exportaciones mexicanas, en 1994, fueron similares a las efectuadas conjuntamente por los cuatro países del Mercosur. Esta tendencia al incremento de las exportaciones de México se fortaleció en 1995 ya que la devaluación del peso, en diciembre de 1994, se tradujo en un aliciente adicional, para los productores mexicanos, para buscar los mercados internacionales.

¹⁶ Varios elementos explican el rápido crecimiento de las importaciones mexicanas en ese periodo. Hay que tomar en cuenta que, a partir de 1990, la contabilidad de las importaciones de México incluye maquila. Además, en 1984, las importaciones mexicanas aún se encontraban por debajo de los niveles de 1981, como resultado de la crisis económica que siguió a la devaluación de 1982. En los años recientes, una parte significativa de las importaciones son insumos necesarios para exportar. Aunado a lo anterior, la sobrevaluación del tipo de cambio del peso, al final del periodo analizado, contribuyó al incremento de las importaciones. De acuerdo con la CEPAL, la participación de las importaciones mexicanas en el total de América Latina se redujo a 33 % en 1995. Véase CEPAL, *op. cit.*

Cuadro 6		
Exportaciones e importaciones de países seleccionados 1994 (miles de millones de dólares)		
País o grupo de países	Exportaciones	Importaciones
México	60.8	81.5
Europa Central y del Este	54.4	67.1
Islandia y Noruega	36.3	28.8
Suiza	70.2	67.9
Cuenca del Mediterráneo ^{a)}	81.9	105.2
Israel	16.8	25.2
Países ACP (1993) ^{b)}	74.6	75.8
Sudáfrica (1993)	24.3	20.0
Mercosur ^{c)}	61.8	62.1

Fuente: OMC, *El Comercio Internacional 1995*, Ginebra, OMC, 1995.

^{a)} Albania, Argelia, Chipre, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Siria, Túnez, Turquía y la antigua Yugoslavia.

^{b)} África, Caribe, Pacífico.

^{c)} Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

En lo que toca a las importaciones, como muestra el mismo cuadro, México superó, en 1994, a todos los países o grupos de países ahí incluidos, salvo el caso de la Cuenca del Mediterráneo. Cifras preliminares para 1995 muestran que México se ha convertido en el décimo país exportador e importador a nivel mundial. El primer lugar lo ocupa la UE, como ya se ha señalado.

Las relaciones comerciales entre México y la UE

En primer lugar, este apartado compara las políticas comerciales y los sistemas de preferencias de México y de la UE. En segundo, examina el estado actual del comercio entre las dos partes y las barreras que enfrenta. Por último, estudia la necesidad de actualizar el marco institucional en el que se inscribe el intercambio comercial entre México y la UE.

Política comercial y sistema generalizado de preferencias (SGP) de la UE

La UE cuenta con una serie de acuerdos comerciales preferenciales con un buen número de países en todo el mundo. Estos acuerdos se diferencian entre sí, tanto en su ámbito de aplicación como en la profundidad de las preferencias.

La UE integró, con Islandia, Liechtenstein y Noruega,¹⁷ el Espacio Económico Europeo (EEE), desde enero de 1994. El objetivo es la integración total, es decir, la libre circulación a través de las fronteras de bienes industriales y agrícolas, servicios, personas y capitales. Esos tres países participan en algunas actividades comunitarias y, a cambio de adoptar sus disciplinas, reciben las ventajas del mercado único. No obstante, entre los objetivos no se incluye lograr políticas económicas y monetarias (y una moneda) comunes, como tampoco una ciudadanía europea ni una política de defensa común, entre otras cosas.

La llamados Acuerdos Europeos, que mantiene la UE con Bulgaria, Estonia, Hungría, Lituania, Letonia, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Rumania, incluyen el libre comercio (después de un periodo de transición) entre los signatarios; además, esos países son elegibles para incorporarse a la UE, bajo ciertas condiciones, como Estados miembros.

Con Turquía, desde el 1 de enero de 1996, y con Andorra, Chipre y Malta, la UE mantiene uniones aduaneras. Estos países son igualmente elegibles para adherirse, eventualmente, a la UE.

La UE cuenta con zonas de libre comercio con Suiza, desde 1972, e Israel. Con este último, el acuerdo de libre comercio de 1995 sustituirá, en cuanto sea ratificado, al que se encuentra en vigor desde 1975.

Asimismo, existen los llamados Acuerdos Mediterráneos, negociados con algunos países de esa región. Dichos países no son elegibles para adherirse a la UE. Se encuentran en vigor los acuerdos negociados con Marruecos y Túnez, en los que se incluye el libre comercio (después de un periodo de transición) entre cada uno de los signatarios y la UE.

Como acuerdo preferencial contractual se encuentra el Acuerdo de Lomé, en vigor entre la UE y 70 países de África, el Caribe y el Pacífico. A través de él, la UE otorga preferencias arancelarias y no arancelarias a esos países, fundamentalmente en el campo de los productos industriales.

La UE otorga preferencias no contractuales, es decir, de carácter voluntario, a los países en desarrollo a través de su esquema en el SGP, el cual se encuentra en vigor, por parte de todos los países desarrollados, desde 1971. Los países del Pacto Andino y los países centroamericanos reciben preferencias adicionales, el primer

¹⁷ Por referéndum del 6 de diciembre de 1992, Suiza rechazó adherirse al Espacio Económico Europeo (EEE).

grupo como apoyo a su lucha contra las drogas y, el segundo, debido a su menor desarrollo relativo.

Finalmente, la UE aplica estrictamente el trato de nación más favorecida (NMF) a sólo cinco países miembros de la OMC: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda.

Es interesante señalar que en prácticamente todos sus acuerdos preferenciales, la UE excluye a la mayoría de los productos agrícolas. La principal excepción es el EEE y los acuerdos firmados con posterioridad a la entrada en vigor de la OMC. En efecto, hasta la Ronda Uruguay, la agricultura estaba *de facto* excluida del GATT. Como corolario, el artículo XXIV, referente a los procesos de integración económica, también excluía a ese sector. Con las nuevas reglas de interpretación del artículo XXIV, negociadas durante la Ronda Uruguay, la agricultura también debe incluirse en los acuerdos que consideren el libre comercio.

El esquema comunitario de preferencias generalizadas se refiere, fundamentalmente, a los productos industriales. Hasta el 31 de diciembre de 1994, la UE permitía el libre acceso de productos industriales, salvo algunos considerados "sensibles" y sobre los cuales establecía límites cuantitativos libres de arancel; una vez cubiertos esos límites, se cobraba el arancel NMF. Este sistema fue modificado en 1994. A partir del 1 de enero de 1995, entró en vigor un sistema con dos mecanismos complementarios: "el mecanismo de modulación" y el "mecanismo de graduación". El primer mecanismo sustituye al sistema de límites cuantitativos a las importaciones libres de aranceles y establece cuatro categorías de productos industriales: "supersensibles", que incluyen textiles y confecciones y ferroatomociones (85 % del arancel NMF); "sensibles", que incluyen vehículos de motor, electrónica y calzado, entre otros (70 % del arancel NMF); "semisensibles" (35 % del arancel NMF); y "no sensibles" (0 % de arancel).

Estos aranceles se aplican a todos los países beneficiarios, con excepción de los menos desarrollados y los del Pacto Andino, a los cuales se proporciona acceso libre de impuestos. Como país en desarrollo, México es beneficiario del SGP. Sin embargo, bajo el antiguo esquema, 70 % de las exportaciones de productos industriales de México a la UE entraba dentro de la categoría de "no sensible", es decir, no pagaban derechos de aduana. Con el nuevo esquema, ese porcentaje se ha reducido a sólo 20 %.

El mecanismo de graduación proporciona los criterios para excluir combinaciones sector/país específicas. Estos criterios toman en cuenta el nivel general de desarrollo industrial de un país y su *nivel de especialización exportadora* en el sector de que se trate. Este mecanismo significa que ese sector será excluido del SGP para el país en cuestión. Así, cuando un país tenga un producto interno bruto (PIB) *per capita* superior a 6 000 dólares, a precios de 1991, el sector de referencia recibirá 100 % de la preferencia en 1995; 50 % en 1996; y 0 % a partir de 1997. En caso

de que el país en cuestión tenga un PIB *per capita* inferior a 6 000 dólares, el sector recibirá 100 % de la preferencia en 1995 y 1996; 50 % en 1997; y 0 % a partir de 1998.

Aunque los países petroleros ricos y los llamados tigres asiáticos han sido los más afectados por la aplicación de este mecanismo, países como Argentina, Brasil y México también han resentido sus efectos. A México, por ejemplo, le fueron “graduados” ciertos productos de acero.¹⁸

Política comercial y sistema de preferencias de México

En términos generales, a partir de los años cuarenta México inició una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones.¹⁹ Hasta 1960, la sustitución de importaciones fue en bienes de consumo duradero y no duradero, iniciándose la de insumos relativamente simples. En la década de los años sesenta se sustituyeron importaciones de bienes de consumo duraderos avanzados, por ejemplo, automóviles, bienes intermedios cada vez más complejos y bienes de capital.

Para mediados de los años setenta, el modelo de sustitución de importaciones había dado todo lo que podía. Entre otras cosas, los desarrollos tecnológicos en el mundo comenzaron a avanzar a una rapidez extraordinaria, lo que fue acompañado por una revolución en el sector de los servicios. Una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones sólo podía tener lugar en un ambiente tecnológico estable, no en uno de rápidos cambios como el que se vive desde hace dos décadas.

Por ello, en México, ese modelo de desarrollo fue sustituido por uno de sector líder; en este caso, el sector petrolero. Contra lo que suele creerse, durante la vigencia de este nuevo modelo, desde finales de los años setenta y hasta principios de los ochenta, hubo una “sustitución negativa de las importaciones” que se debió a que el petróleo generaba divisas extranjeras y fungía como “garantía” en la contratación de deuda pública y privada.

El modelo terminó bruscamente con la abrupta caída de los precios internacionales del petróleo. La reacción inmediata en materia comercial fue sujetar todos los productos a permiso previo de importación y elevar de manera generalizada

¹⁸ Existe un mecanismo adicional: el de “solidaridad”. Por él, si un país exporta un producto a la UE que represente 25 % o más de las exportaciones totales de todos los países beneficiarios, ese producto será eliminado del GSP para ese país, independientemente de su nivel de desarrollo.

¹⁹ En materia de servicios, la sustitución de importaciones se inició antes y terminó después que en el caso de bienes. Ver Fernando de Mateo y Françoise Carner, “El sector externo de los servicios”, *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 2, febrero de 1996.

los aranceles; además, se estableció un sistema de control de cambios, aunque su rígida aplicación duró sólo pocos meses.

A partir de 1983, se inició una liberalización comercial tendiente al establecimiento de un modelo de desarrollo más abierto al exterior. En 1986, México se adhirió al GATT. En 1987, se aceleró la liberalización comercial con la eliminación de la mayoría de los permisos previos remanentes, el establecimiento de aranceles a un nivel máximo de 20 % y la reducción del promedio arancelario a 10 %, aproximadamente. En el momento de adherirse al GATT, México tenía un promedio de 27 %.

A fines de los años ochenta, México comenzó a liberalizar sus regímenes de inversión extranjera, servicios, propiedad intelectual, compras del sector público, entre otros. A principios de los años noventa, inició una política de liberalización comercial con base en la celebración de tratados de libre comercio con sus principales socios comerciales; actualmente, se encuentran en vigor tratados de libre comercio con países que representan 87.4 % de sus exportaciones y 76.9 % de sus importaciones.²⁰

Nuestro país negocia tratados similares con Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador (el llamado Triángulo del Norte), y Panamá. Es probable que pronto inicie negociaciones con Ecuador y Perú. En el futuro, tendrá zonas de libre comercio desde Alaska hasta la Patagonia, con la salvedad de los países del Mercosur que, dado su propio proceso de integración, aún no se encuentran en condiciones de negociar con México.

Todos los tratados en vigor, con excepción del celebrado con Chile y aquellos que se negocian,²¹ contienen disposiciones sobre servicios, inversión, compras del sector público, normas, propiedad intelectual, etcétera. En ninguno se excluye a algún sector específico. El libre comercio se alcanza, gradualmente, a través de plazos de transición para los diferentes productos y la reducción paulatina de los aranceles. De este modo, los aranceles se eliminan, de inmediato, para algunos productos; en un plazo de cinco años, para otros; en 10, para algunos más; y en 15, para unos cuantos.

La importante liberalización comercial efectuada por México en forma autónoma no ha sido consolidada en el GATT/OMC. En efecto, en la mayoría de los productos, México puede elevar sus aranceles sin que por ello afecte sus obligaciones contractuales en el GATT/OMC. La diferencia existente entre los niveles arancelarios comprometidos en ese organismo internacional, y los niveles arance-

²⁰ México tiene tratados de libre comercio vigentes con Canadá y Estados Unidos; Costa Rica; Colombia y Venezuela (Grupo de los 3); Chile; y Bolivia.

²¹ Todavía está pendiente la negociación para el acceso de Chile al TLC, suspendida temporalmente debido a la falta de autoridad *fast track* del Ejecutivo de Estados Unidos.

larios efectivamente aplicados, es el margen de preferencias arancelarias otorgado por México a sus socios comerciales con lo cuales no tiene firmados tratados de libre comercio. El esquema mexicano de preferencias generalizadas es similar al que tienen en vigor los países desarrollados, dado que es de carácter estrictamente voluntario. En el caso específico de los productos que México importa de la UE, esas preferencias son generalmente muy importantes.

Estado actual del comercio México-UE

La UE es el segundo cliente y proveedor de México, sólo superado por Estados Unidos. Como cliente, su participación en las exportaciones mexicanas totales se redujo de 8.2 %, en 1991, a 4.4 %, en el periodo enero-octubre de 1995. Esto se relaciona con la reducción de la participación del petróleo en las exportaciones mexicanas y, también, con el descenso del precio del crudo. En 1991, las exportaciones de petróleo representaron 51.1 % del valor total de las exportaciones; en 1995, el petróleo no representa más que 22.7 %. En lo que toca a las exportaciones mexicanas a la UE, entre 1981 y 1984, en promedio, 85 % estaba constituido por el petróleo. Para 1990, esta participación se había reducido a 56 %. Hoy, las exportaciones manufactureras de México concentran 59.4 % del total; el resto está constituido por productos de la industria extractiva y, en menor medida, por productos agrícolas.

Las importaciones procedentes de la UE han representado tradicionalmente alrededor de 15 % de las importaciones totales de México. En el periodo enero-octubre de 1995, esa participación se había reducido a 9.4 %.

La distribución sectorial de las importaciones procedentes de ese bloque económico durante los primeros años de la década de los noventa se distribuyeron, en promedio, de la siguiente manera: bienes intermedios, 55 %; bienes de capital, 33 %; y el resto, bienes de consumo. En 1995, los bienes intermedios aumentaron a 59 %, los de capital se redujeron a 31 %, y los de consumo a 10 %.

Como muestra el Cuadro 7, el déficit comercial de México con la UE aumentó rápidamente entre 1989 y 1994; en ese lapso se incrementó 6.6 veces. De hecho, el déficit con la UE representó en todo el periodo señalado más de una tercera parte del déficit comercial total de México.

En el periodo enero-octubre de 1995, el déficit señalado se redujo 47 % respecto al mismo lapso del año anterior. Esto fue el resultado de un aumento en las exportaciones mexicanas de 28.3 % y una caída de las importaciones de 23.9 %. Este comportamiento en importaciones y exportaciones refleja tanto la devaluación del peso mexicano frente al dólar y a las monedas de los países europeos,²²

²² Durante gran parte de 1995, el dólar estuvo perdiendo valor frente al ecu (unidad europea de

como la contracción de la demanda interna, lo que permitió acrecentar la oferta exportable, así como una desviación del comercio. Es importante observar que la caída de las importaciones procedentes de la UE fue mucho mayor que la de las importaciones totales (-7.7 %) y las procedentes de países como Estados Unidos (-1.4 %) o Chile (aumento de 112 %).

Aunque 1995 puede considerarse como un año con una situación coyuntural, nos ofrece datos interesantes. Por un lado, muestra una reacción muy importante y rápida de las exportaciones mexicanas a un cambio en las condiciones en el mercado interno; algo que no ocurrió en situaciones críticas anteriores, como en 1983 o 1987 cuando, igual que en 1995, el tipo de cambio real se devaluó y la demanda interna se contrajo. Esto indica también que ha habido un cambio estructural en la economía mexicana hacia un nuevo modelo de desarrollo basado en gran medida en las exportaciones. Por otro lado, sin este cambio estructural promotor de las exportaciones, la crisis de 1995 hubiera llevado a una caída mucho mayor del PIB.

Finalmente, las exportaciones aumentaron muy rápidamente hacia aquellos países con los que México tiene en vigor tratados de libre comercio, mientras que las importaciones procedentes de éstos cayeron en una proporción menor (en algunos casos, incluso continuaron creciendo rápidamente) que las procedentes de aquéllos con los cuales no existen acuerdos de libre comercio.²³

Las barreras al comercio entre México y la UE

En un artículo publicado hace una década, concluía que México no tenía prácticamente ningún problema comercial con la entonces CEE.²⁴ Esto era debido a que la mayor parte de las exportaciones mexicanas con ese destino estaban representadas por 15 productos que no tenían mayores obstáculos para ingresar a la UE. El petróleo representaba 85 % del total, cinco eran productos agrícolas sin procesar, que contribuían con 4.15 % de las exportaciones; seis eran productos minerales, que representaban 8.9 % de ellas; los automóviles y las partes automotrices exportados por una filial a su matriz formaban 1.8 %. Salvo algunos produc-

cuenta compuesta por una canasta de las diferentes monedas de la UE, cada una de ellas con una ponderación distinta). Por lo tanto, el peso perdió aún más terreno frente al ecu que frente al dólar.

²³ La excepción son los países de los cuales México importa productos en cantidades muy reducidas. Cualquier caída en términos absolutos se convierte en una reducción sustancial en términos relativos.

²⁴ Véase Fernando de Mateo, "Mexico and the European Economic Community: Trade and Investment", en Peter Coffey y Miguel S. Wionczek (comps.), *The EEC and Mexico*, Dodrecht, Martinus Nijhoff, 1987.

tos específicos como la miel y el tabaco, la realidad es que los problemas eran mínimos.

Para 1995, la estructura de las exportaciones mexicanas ha cambiado sustancialmente. Como antes se menciona, el peso del petróleo se ha reducido de manera muy importante y las manufacturas tienen ahora la mayor participación en las exportaciones totales. Además, la gama de productos exportados ha crecido de manera considerable.

Independientemente de algunos problemas específicos, como elevados aranceles para ciertos productos y barreras no arancelarias para otros,²⁵ las exportaciones mexicanas a la UE enfrentan un problema de discriminación *vis à vis* las ventajas comerciales que la UE otorga a productos de cerca de 100 países, a través de acuerdos comerciales preferenciales. De hecho, para ciertos productos, la diferencia de tratamiento es abismal. Este tipo de discriminaciones cubre también otros sectores, como ciertos servicios, la propiedad intelectual, las compras del sector público, etcétera.

Por otra parte, el mismo problema es enfrentado por los exportadores de la UE con respecto a los proveedores de países con los cuales México tiene en vigor tratados de libre comercio.

Marco institucional de las relaciones comerciales México-UE

En 1975, casi 10 años antes de que México se adhiriera al GATT, nuestro país y la CEE firmaron un acuerdo de cooperación económica a través del cual las dos partes se otorgaban el trato NMF y se comprometían a efectuar una mayor cooperación económica mutua. Esta cooperación incluía el compromiso de incrementar el comercio bilateral en proyectos concretos. Así, se estableció una Comisión Mixta para examinar los problemas que pudieran afectar el comercio recíproco y establecer los medios para promover dicho comercio.

El acuerdo de 1975 fue sustituido, en 1991, por el Acuerdo Marco de Cooperación, que contiene los elementos de la cooperación económica en los ámbitos de la industria; la propiedad intelectual; la transferencia de tecnología; la agroindustria; la piscicultura y la pesca; la planificación energética y la utilización racional de la energía; la protección al medio ambiente; la gestión de los recursos naturales; las normas; y los servicios y la información sobre temas monetarios. También, fomenta la cooperación en materia de minería; tecnología de la infor-

²⁵ Como el establecimiento de cuotas de importación, la imposición de derechos *antidumping* a través de procedimientos que podrían no ser muy ortodoxos y del establecimiento de los llamados *ecotaxes* en algunos países de la UE que, *de facto*, discriminan a las importaciones de ciertos productos procedentes de México, entre otros.

Cuadro 7A

Balanza comercial México-UE, 1989-1995
(miles de dólares)

País	1995							
	ene.-oct.	1994	1993	1992	1991	1990	1989	
Total UE.	X*	2 895 427	2 805 648	2 788 527	3 440 783	3 432 169	3 417 080	2 698 639
	M*	5 611 835	9 047 950	7 794 978	7 704 476	6 241 236	5 002 227	3 648 956
	X-M*	-2 716 408	-6 242 302	-5 006 451	-4 263 693	-2 809 067	-1 585 147	-950 318
Alemania	X	394 024	394 673	430 417	492 471	566 009	336 972	359 997
	M	2 218 351	3 100 892	2 852 434	2 483 689	2 334 609	1 675 031	1 412 544
	X-M	-1 824 328	-2 706 219	-2 422 017	-1 991 218	-1 768 600	-1 338 059	-1 052 547
Italia	X	198 704	86 118	84 313	146 720	170 268	209 245	136 572
	M	652 910	1 021 410	834 889	989 271	624 438	447 332	357 572
	X-M	-454 206	-935 292	-750 576	-842 551	-454 170	-238 088	-221 000
Francia	X	401 631	517 760	456 228	595 915	620 651	553 038	478 829
	M	821 920	1 526 864	1 105 161	1 329 786	997 553	728 771	550 201
	X-M	-420 289	-1 009 104	-648 933	-733 871	-376 902	-175 733	-71 372
Suecia	X	27 294	23 898	16 823	26 026	20 591	12 857	15 026
	M	168 685	277 074	265 344	335 928	336 495	308 914	218 166
	X-M	-141 391	-253 176	-248 521	-309 902	-335 904	-296 757	-203 140
Irlanda	X	66 032	111 554	121 008	14 971	7 756	5 377	1 935
	M	152 458	137 714	151 257	179 505	70 310	166 034	90 999
	X-M	-86 427	-26 160	-30 249	-164 534	-62 554	-160 657	-89 064
Austria	X	11 612	10 052	43 733	72 062	24 027	21 217	36 012
	M	72 372	121 047	105 774	114 538	71 380	42 068	24 691
	X-M	-60 761	-110 995	-62 041	-42 476	-47 353	-20 852	11 321
Dinamarca	X	6 872	21 614	17 900	22 783	16 967	12 523	7 259
	M	59 941	130 919	130 149	135 275	79 952	52 446	37 078
	X-M	-53 068	-109 305	-112 249	-112 492	-62 985	-39 923	-29 819
Finlandia	X	1 573	4 622	1 454	2 405	1 001	707	2 992
	M	50 293	66 124	50 115	50 557	56 929	53 853	24 201
	X-M	-48 719	-61 503	-48 661	-48 152	-55 928	-53 146	-21 209
Reino Unido	X	421 781	267 253	201 685	234 293	227 748	185 070	179 202
	M	137 655	706 605	592 978	620 925	500 261	591 860	303 946
	X-M	-15 874	-439 352	-391 293	-386 632	-272 513	-406 790	-124 744
Grecia	X	19 513	5 028	5 638	9 685	3 652	4 617	10 996
	M	8 308	23 713	22 769	21 784	10 704	1 781	530
	X-M	11 204	-18 685	-17 131	-12 099	-7 052	2 836	10 466
Holanda	X	200 585	174 415	193 237	163 566	186 559	333 050	150 150
	M	188 262	240 110	241 581	240 233	217 411	207 060	125 151
	X-M	12 323	-65 695	-48 344	-76 667	-30 882	125 990	24 999
Portugal	X	70 043	60 029	72 358	134 972	87 920	67 760	56 436
	M	16 364	20 701	12 152	13 024	15 856	4 528	4 558
	X-M	53 679	39 328	60 206	121 948	72 064	63 232	51 878
España	X	709 106	857 854	917 747	1 238 103	1 194 251	1 453 587	1 126 933
	M	589 889	1 338 269	1 155 336	880 634	575 911	505 867	336 179
	X-M	119 217	-480 415	-237 590	357 469	618 340	947 720	790 754
Bélg.-Lux.	X	366 658	270 778	225 988	286 810	304 768	221 761	136 300
	M	174 426	336 508	275 039	309 327	329 397	216 682	163 140
	X-M	192 231	-65 730	-49 051	-22 517	-24 629	5 079	-26 840

* X: exportaciones; M: importaciones; X-M: saldo comercial; a partir de 1990 las cifras incluyen maquila.

Cuadro 7B

Balanza comercial México-UE, 1989-1995
Tasas de crecimiento**

País		1995	1994	1993	1992	1991	1990
Total UE	X*	28.3	0.6	-19.0	0.3	0.4	26.6
	M*	-23.9	16.1	1.2	23.4	24.8	37.1
	X-M*	-46.9	24.7	17.4	51.8	77.2	66.8
Alemania	X	20.6	-8.3	-12.6	-13.0	68.0	-6.4
	M	-11.9	8.7	14.8	6.4	39.4	18.6
Italia	X-M	-16.8	11.7	21.6	12.6	32.2	27.1
	X	233.8	2.1	-42.5	-13.8	-18.6	53.2
Francia	M	-22.3	22.3	-15.6	58.4	39.6	25.1
	X-M	-41.9	24.6	-10.9	85.5	90.8	7.1
	X	-5.9	13.5	-23.4	-4.0	12.2	15.5
Suecia	M	-33.3	38.2	-16.9	33.3	36.9	32.5
	X-M	-47.8	55.5	-11.6	94.7	114.5	146.2
	X	57.4	42.1	-35.4	26.4	69.4	-19.1
Irlanda	M	-24.5	4.4	-21.0	-5.8	15.4	41.6
	X-M	-31.4	1.9	-19.8	-7.7	13.2	46.1
	X	-12.7	-7.8	708.3	93.0	44.2	177.9
Austria	M	55.8	-9.0	-15.7	155.3	-57.7	82.5
	X-M	289.5	-13.5	-81.6	163.0	-61.1	80.4
	X	46.5	-77.0	-39.3	199.9	13.2	-41.1
Dinamarca	M	-29.9	14.4	-7.7	60.5	69.7	70.4
	X-M	-36.3	78.9	46.1	-10.3	127.1	c.s.
	X	-63.9	20.7	-21.4	34.3	35.5	72.5
Finlandia	M	-46.4	0.6	-3.8	69.2	52.4	41.4
	X-M	-42.7	-2.6	-0.2	78.6	57.8	33.9
	X	-59.7	217.8	-39.5	140.2	41.7	-76.4
Reino Unido	M	-2.8	31.9	-0.9	-11.2	5.7	122.5
	X-M	1.9	26.4	1.1	-13.9	5.2	150.6
	X	110.5	32.5	-13.9	2.9	23.1	3.3
Grecia	M	-25.7	19.2	-4.5	24.1	-15.5	94.7
	X-M	-95.9	12.3	1.2	41.9	-33.0	226.1
	X	342.8	-10.8	-41.8	165.2	-20.9	-58.0
Holanda	M	-59.1	4.1	4.5	103.5	501.0	236.0
	X-M	c.s.	9.1	41.6	71.6	c.s.	-72.9
	X	29.5	-9.7	18.1	-12.3	-44.0	121.8
Portugal	M	1.9	-0.6	0.6	10.5	5.0	65.4
	X-M	c.s.	35.9	-36.9	148.3	c.s.	404.0
	X	64.0	-17.0	-46.4	53.5	29.8	20.1
España	M	0.8	70.4	-6.7	-17.9	250.2	-0.7
	X-M	102.7	-34.7	-50.6	69.2	14.0	21.9
	X	2.2	-6.5	-25.9	3.7	-17.8	29.0
Bél.-Lux.	M	-46.6	15.8	31.2	52.9	13.8	50.5
	X-M	c.s.	102.2	c.s.	-42.2	-34.8	19.9
	X	64.1	19.8	-21.2	-5.9	37.4	62.7
	M	-37.0	22.3	-11.1	-6.1	52.0	32.8
	X-M	c.s.	34.0	117.8	-8.6	c.s.	c.s.

* X: exportaciones; M: importaciones; X-M: saldo comercial; a partir de 1990 las cifras incluyen maquila.

** Tasa de crecimiento enero-octubre 1995-1994; c.s.: no interpretable debido a que hay cambio de signo de un periodo a otro.

mación y las telecomunicaciones; transportes; salud pública; y lucha contra las drogas.

En materia comercial, las partes se comprometen a promover la expansión y la diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre derechos *antidumping* y compensatorios que llegaran a aplicarse. Asimismo, se establece una Comisión Mixta, compuesta por representantes de las dos partes, la cual tiene por objeto velar por el buen funcionamiento del acuerdo.

El Acuerdo Marco ha sido superado en la realidad por la evolución de las relaciones de las dos partes. Por ello, el 2 de mayo de 1995, los ministros de Relaciones Exteriores de Francia — en su calidad de presidente de la Comisión Europea — y México, así como el vicepresidente de la Comisión Europea, firmaron la Declaración Conjunta Solemne entre el Consejo de la UE y la Comisión Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra.²⁶ Como ahí se asienta:

... ambas partes han convenido 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. [Este Acuerdo 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.

Por su lado, el Parlamento Europeo se pronunció “en favor de que la UE y México negocien un nuevo acuerdo preferente, que incentive la creación de comercio entre ambos socios y cuyo objetivo final sea el establecimiento gradual de una zona de libre comercio en el sector industrial y el de servicios y una liberalización recíproca y progresiva de los intercambios agrarios”.

En la Cumbre de Madrid, del 15 de diciembre de 1995, la presidencia del Consejo Europeo hizo un llamado al propio Consejo de la UE y a la Comisión Europea para iniciar negociaciones con México, “tan pronto como sea posible”, para alcanzar un nuevo acuerdo político, económico y comercial, que incluya una liberalización comercial progresiva y recíproca, tomando en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y en línea con las disposiciones de la OMC.

Durante su reciente visita a España, Reino Unido e Italia, el presidente Ernesto Zedillo y sus contrapartes coincidieron en que la mejor manera de dar cumplimiento a la declaración en su parte comercial es a través de la negociación de un

²⁶ Reproducida en la sección de discursos y documentos de este mismo ejemplar de la *Revista Mexicana de Política Exterior* (N. del E.).

tratado de libre comercio entre la UE y México. La declaración del 2 de mayo señaló que, para alcanzar los objetivos deseados, las partes se comprometían a llevar a cabo las consultas de procedimientos internos requeridos para iniciar la negociación del nuevo acuerdo. En este momento, tanto la UE como México se encuentran en esa etapa.

Conclusiones

La UE es el principal importador y exportador mundial, aunque gran parte de su dinamismo se debe al comercio intracomunitario. México tiene una participación limitada en el comercio total de ese bloque económico. Sin embargo, nuestro país no sólo es el principal mercado y segundo proveedor de la UE en América Latina, sino que el comercio bilateral resulta mayor que aquel que la UE sostiene con la mayoría de los países de desarrollo intermedio, incluso con aquellos que se encuentran geográficamente más cercanos a ella que México.

Para México, la UE representa su segundo proveedor y cliente. No obstante, la participación de este bloque en las importaciones y exportaciones totales se ha venido reduciendo sostenidamente. Una serie de elementos se conjuga para crear esa situación; la discriminación comunitaria de las exportaciones mexicanas destinadas a la UE, frente a las de otros países con los cuales ésta tiene en vigor acuerdos preferenciales, es uno de los que nos afectan más directamente. México realiza el mismo tipo de discriminación en favor de las importaciones procedentes de países con los cuales tiene en vigor tratados de libre comercio.

Un nuevo acuerdo como el propuesto en la Declaración Conjunta Solemne terminaría con este tipo de discriminaciones mutuas. Además, la reducción y la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias existentes daría lugar a la creación de comercio entre las dos partes, sin afectar los flujos existentes con los demás interlocutores comerciales respectivos. Lo anterior se vería reforzado por el hecho de que el nuevo acuerdo cubriría otros campos, como inversión y servicios.