

## Capítulo 8

### Relaciones comerciales entre la UE y México

Por **Gaspar Frontini y Paul Bonnefoy**

*Jefe de la Unidad "América Latina" en la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea y Jefe de la Sección "Economía y Comercio" en la Delegación de la Unión Europea en México, respectivamente.*

*Las opiniones expresadas en este artículo lo son a título personal y no representan necesariamente la posición de la Comisión Europea.*

En los últimos quince años o poco más, la economía mexicana se ha caracterizado por una notable estabilidad macroeconómica y un fuerte dinamismo del comercio exterior y la inversión extranjera, gracias a una sostenida política de apertura combinada con una prudente gestión fiscal y monetaria. El grado de apertura alcanzado es tal que México tiene la mayor participación en el comercio mundial de América Latina y por mucho (casi 50% más que Brasil). A pesar de las políticas favorables, de una envidiable situación geográfica, de la riqueza de sus recursos humanos y naturales y de la diversidad de su estructura productiva, México ha seguido un ritmo de crecimiento relativamente lento, principalmente debido a la lentitud o postergación de importantes reformas estructurales.

En el plano internacional y por obvias razones geográficas, la economía mexicana está estrechamente ligada a la de Estados Unidos, lo que es fuente a la vez de innumerables oportunidades pero también de riesgos considerables, por la dependencia y vulnerabilidad que genera esta relación casi exclusiva y por cierto fuertemente asimétrica. Sin embargo México es un actor multilateral de importancia creciente, miembro de la OCDE, de la OMC y del G 20, del que asume la presidencia en 2012. Y al mismo tiempo, México ha buscado diversificar sus relaciones bilaterales, especialmente negociando tratados de libre comercio numerosos con sus socios de América, Europa y Asia<sup>1</sup>.

Las relaciones bilaterales de México con la Unión Europea se llevan principalmente en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y

<sup>1</sup> Hasta hace unos años, se decía que México era el país del mundo con mayor número de TLCs. Hoy quizá sea el segundo (después de Chile). La UE tiene acuerdos con aún más países, pero no con sus principales socios.

Cooperación (también llamado “Acuerdo Global”), firmado en 1997 y dentro del cual se inscribe el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que entró en vigor a partir del 2000. El Tratado ha favorecido un crecimiento sustancial del comercio y la inversión entre las partes; México es el segundo socio comercial de la UE en América Latina (vigésimo en el mundo), y la UE es el tercer socio comercial de México, después de Estados Unidos y (desde el año pasado) China, y la segunda fuente de inversión extranjera en México.

## **El TLCUEM, un acuerdo pionero.**

El Tratado de Libre Comercio entre la UE y México (TLCUEM) entró en vigor en dos etapas, en 2000 para el comercio de mercancías y en 2001 para los servicios. Fue al mismo tiempo una consecuencia del TLCAN<sup>2</sup> y un reconocimiento del potencial de la economía mexicana. Pero para la UE fue también el primero de una serie de acuerdos comerciales con países de América y Asia, y en ese sentido inauguró un nuevo instrumento de la política comercial europea. Por eso, tanto como por sus efectos sobre las relaciones económicas entre la UE y México, es interesante hoy volver sobre el contexto y objetivos de la negociación, así como sobre el contenido del acuerdo y su funcionamiento a lo largo de once años. En una conferencia dada en México en el 2002, el entonces miembro de la Comisión Europea Pascal Lamy definía el TLCUEM como “the first, the fastest, the best”<sup>3</sup>.

## **Contexto de la negociación del TLCUEM y objetivos de la UE y de México<sup>4</sup>**

Cuando se empezó a hablar seriamente de un acuerdo comercial entre la UE y México, hacia el año 1995, el contexto comercial mundial era claramente multilateral, con la reciente creación de la OMC y la conclusión exitosa de la Ronda de Uruguay. Tal era también la prioridad casi exclusiva de la política comercial de la UE, que no contemplaba negociar acuerdos comerciales bilaterales fuera de su zona de vecindad inmediata (Europa y Mediterráneo), donde los TLCs tenían motivaciones múltiples, no puramente comerciales.

La UE, impulsada por sus nuevos Estados miembros España y Portugal, buscaba por esos años reforzar sus relaciones con América Latina, a través de acuerdos globales con tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Sin embargo,

---

<sup>2</sup> El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (o NAFTA en inglés) reúne a México, Estados Unidos y Canadá y entró en vigor el 1 de enero de 1994.

<sup>3</sup> “Mexico and the EU: Married Partners, Lovers, or just Good Friends?”, conferencia en el ITAM, 29 de abril de 2002; [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/september/tradoc\\_118831.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/september/tradoc_118831.pdf).

<sup>4</sup> Sobre la negociación del TLCUEM, ver los artículos de Karl Falkenberg y de Jaime Zabłudovsky, que fueron los dos jefes negociadores, en *logros y retos a diez años del Acuerdo Global México – Unión Europea*, Universidad Nacional Autónoma de México y Delegación de la Unión Europea en México, Ed. Gernika, México 2010.

se concebía el pilar comercial como una declaración de intención a medio plazo, imprecisa y sin compromisos inmediatos de liberalización o de reglas comunes.

Tal fue la propuesta inicial de la UE a México, y el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (también llamado “Acuerdo Global”), firmado en diciembre 1997, efectivamente no contiene compromisos comerciales. Sin embargo, sí contiene un compromiso claro de negociar rápidamente un verdadero acuerdo comercial, especifica una ambiciosa lista de temas a cubrir y objetivos, y también establece un arreglo institucional que haría posible la rápida adopción de un Tratado de Libre Comercio: en suma, el Acuerdo Global contiene un mandato de negociación comercial predeterminado.

Para México, un acuerdo comercial con la UE era una continuación coherente de la política de apertura y reforma económica iniciada primero unilateralmente y luego con el TLCAN. La UE era su segundo socio comercial, aunque lejos de Estados Unidos. La concentración extrema del comercio exterior de México con sus vecinos de Norteamérica se había acentuado aún más por efecto del TLCAN, alcanzando en 2000 el 90% de las exportaciones y el 75% de las importaciones. México buscaba diversificar su comercio exterior reduciendo su dependencia de Estados Unidos, y al mismo tiempo atraer inversión europea buscando aprovechar una situación de primer país que tendría TLCs con las dos primeras potencias comerciales mundiales.

Para la UE, los efectos y oportunidades del TLCAN, combinados con el potencial de crecimiento de la economía mexicana, fueron la motivación principal de negociar un acuerdo con México. Para la industria europea, exportadores e inversionistas, el objetivo esencial era obtener igualdad de condiciones con Estados Unidos y Canadá en el mercado mexicano. En los años 90 la UE enfrentaba en México un arancel promedio de cerca de 9% con picos de más de 30%, mientras los aranceles entre países de Norteamérica se iban eliminando.

Entre 1993 y 2000, la participación de la UE en las importaciones mexicanas se redujo de 12,1% a 8,6%. Mientras la participación de Estados Unidos en el comercio de México (exportaciones + importaciones) pasaba de 75% a 80%, la de la UE se reducía de 9% a 6%. Aunque globalmente México representa para la UE un socio comercial relativamente secundario (oscilando por el 20º lugar, con poco más de 1% del comercio exterior total), es de más importancia en algunos sectores – como automotor, químico, servicios financieros. Además, el TLCAN ofrecía posibilidades atractivas de acceso al mercado de Estados Unidos, y en menor medida de Canadá y América Latina, a partir de inversiones en México.

**Cuadro 8.1:**  
**Comercio de México con Estados Unidos y la UE antes del TLCUEM**

	Exp MX→US	Exp MX→UE	Imp US→MX	Imp UE→MX	Total MX-US	Total MX-UE
<b>1993</b>	42,9 (83%)	2,8 (5,4%)	45,3 (69%)	7,9 (12,1%)	88,2 (75%)	10,7 (9,1%)
<b>2000</b>	146,2 (88%)	5,8 (3,8%)	127,5 (73%)	15,1 (8,6%)	273,7 (80%)	20,9 (6,1%)
<b>En miles de millones de USD y en % de las exportaciones e importaciones totales de México.</b>						

Fuente: Secretaría de Economía de México.

Los objetivos directos de ambas partes coincidían: compensar los efectos del TLCAN en los flujos comerciales, aprovechar la complementariedad de ambas economías y facilitar las inversiones europeas en México. Al mismo tiempo los intereses defensivos eran limitados, de manera que dejando de lado algunos sectores de agricultura y servicios se pudo lograr un acuerdo con relativa facilidad y rapidez.

Es interesante señalar una diferencia en el contexto de política comercial: mientras que para México el TLCUEM continuaba una política comercial de apertura por medio de acuerdos bilaterales con sus principales socios, para la UE se trataba de una excepción, que luego se convertiría en inflexión, pero siempre en el marco de una política comercial con prioridad multilateral.

El TLCUEM fue el primer acuerdo comercial fuera del entorno geográfico de vecindad de la UE<sup>5</sup>; fue también el primero en incluir compromisos y reglas comunes más allá de la reducción arancelaria (obstáculos no arancelarios, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, etc.), y el primero en incluir su propio mecanismo bilateral de solución de controversias y sobre todo fue el primero en obedecer esencialmente a motivaciones comerciales de acceso a mercados. Todas estas innovaciones se encontrarán repetidas en el acuerdo de la UE con Chile dos años después, ya sin la motivación defensiva frente al TLCAN<sup>6</sup>, y luego en varios acuerdos recientes o negociaciones en curso de la UE con países o subregiones de América y Asia. Se trató pues de un acuerdo pionero, que marcó una evolución importante hacia el uso regular de los tratados bilaterales en la política comercial de la UE<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Salvo el TDCA con Sudáfrica, casi simultáneo pero que obedecía a motivaciones mucho más políticas.

<sup>6</sup> Chile negoció primero con la UE y luego con Estados Unidos. Para la UE la motivación de un TLC con Chile no es tan clara como con México; sin duda se esperaba en esa época concluir no solo con Chile sino con Mercosur al mismo tiempo, lo que no ha sido posible hasta hoy.

<sup>7</sup> Valga señalar sin embargo que no se trató de una ruptura en la política comercial de la UE, en la que la prioridad sigue siendo el marco multilateral. Nótese que, contrariamente a México, la UE no tiene TLC ni ha abierto negociaciones con sus principales socios comerciales (Estados Unidos, China, Japón, Rusia).

## Contenido y funcionamiento del TLCUEM<sup>8</sup>

Como ya se ha dicho, el texto legal del acuerdo comercial no forma parte del “Acuerdo Global” de 1997, sino que está contenido en dos decisiones del Consejo Conjunto creado por dicho Acuerdo Global.

La Decisión 2/2000 (marzo 2000) cubre los temas de competencia exclusiva de la CE, es decir, comercio de mercancías (incluyendo eliminación de aranceles y medidas no arancelarias tales como restricciones cuantitativas, trato nacional, salvaguardias, cooperación aduanera, normas y medidas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias), y también compras públicas, disposiciones de cooperación en materia de propiedad intelectual y de competencia, un mecanismo de solución de controversias y un dispositivo institucional.

La Decisión 2/2001 (febrero 2001) cubre los temas en que existe (o existía en esa época) algún nivel de competencia nacional de los Estados miembros de la UE y en los que por lo tanto se requería una ratificación por los Parlamentos nacionales: comercio de servicios, inversiones, y disposiciones adicionales sobre propiedad intelectual y solución de controversias.

- **Aranceles de productos industriales**

La negociación sobre acceso a mercados para productos industriales no presentó dificultades mayores, salvo en lo que se refiere a la definición de las reglas de origen. En este tema México habría preferido reglas ligeras – en que el origen se reconozca a partir de una leve transformación local – debido a su estructura industrial y a su amplia red de acuerdos comerciales. En contraste, la UE necesita reglas más exigentes – basadas en una transformación sustancial – para evitar concederles a través de México ventajas unilaterales a otros socios comerciales con los que la UE no tiene acuerdos preferenciales.

El Acuerdo dispone la eliminación total de los aranceles de todos los productos industriales que cumplan con las reglas de origen, lo que se cumplió según el calendario previsto, es decir, desde el 1-01-2003 para exportaciones mexicanas a la UE y desde el 1-01-2007 para exportaciones europeas a México.

- **Aranceles de productos agroalimentarios**

En el sector agropecuario hay en ambas partes intereses defensivos y sensibilidades que no hicieron posible una liberalización total. Después de un período de transición de 10 años, se estima que actualmente más del 70% del comercio de productos agrícolas en ambos sentidos entra libre de aranceles o

<sup>8</sup> Los textos completos del Acuerdo se pueden consultar en la página de la Secretaría de Economía de México: [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_TLCuem](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_TLCuem).

restricciones cuantitativas, y para la mayor parte de sus demás exportaciones a la UE México dispone de cuotas (que en muchos casos no alcanza a ocupar plenamente). Adicionalmente, se dispuso que la liberalización de los productos agroalimentarios excluidos se renegociaría ulteriormente.

- **Otras disposiciones de acceso a mercados de mercancías**

Además del desmantelamiento arancelario, el TLCUEM contiene reglas en materia de procedimientos y cooperación aduanera, prohíbe las restricciones cuantitativas a la importación o exportación, impone el criterio de trato nacional en materia fiscal y reglamentaria, prevé una serie de salvaguardias (que no se han usado por ninguna de las partes), y admite el derecho de cada una de las partes a adoptar medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias siempre que no sean discriminatorias ni más restrictivas que lo necesario para alcanzar sus objetivos legítimos.

En todos estos temas, el TLCUEM reafirma las reglas de la OMC al mismo tiempo que crea un arreglo institucional para identificar, discutir y solucionar los problemas que se presenten en la implementación del Acuerdo y en su caso desarrollar disposiciones específicas. Con ese fin se establecieron tres Comités Especiales en temas de comercio de mercancías: Asuntos aduaneros y reglas de origen; Normas y reglamentos técnicos; Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Aunque algunos problemas y obstáculos han persistido durante años, especialmente en temas sanitarios y fitosanitarios, estos comités han funcionado con bastante regularidad, generando un clima de confianza entre ambas administraciones, y jugando un rol muy útil para facilitar el comercio en el marco de relaciones fluidas y transparentes, y esto sin que haya sido necesario recurrir al mecanismo formal de solución de controversias<sup>9</sup>.

- **Compras públicas**

El TLCUEM incluye un capítulo que regula el acceso de los proveedores de bienes, servicios y obras de la otra parte a las compras públicas en las mismas condiciones que para proveedores nacionales, para compras cuyo monto esté por encima de ciertos umbrales. Quedaron sin embargo excluidas, a petición de México, todas las entidades subnacionales (estados y municipios en México, y sus equivalentes en países europeos). Con esta limitación, los proveedores mexicanos obtienen en la UE condiciones similares a las del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC (GPA en inglés, del que México no es miembro) y los proveedores de la UE obtienen en México la paridad con el TLCAN. El Acuerdo también establece un Comité Especial de compras públicas, que se ha ido reuniendo de manera irregular según las necesidades.

---

<sup>9</sup> Salvo en una ocasión, aunque por tratarse de un problema de medidas compensatorias contra subsidios (adoptadas en México contra importaciones de aceite de oliva de la UE) se recurrió al mecanismo de la OMC y no al bilateral.

- **Comercio de servicios**

Aunque el TLCUEM cubre en principio todos los sectores de servicios (salvo audiovisuales, de transporte aéreo y de cabotaje marítimo) en los cuatro modos de prestación, solo contempla listas de compromisos para el sector de servicios financieros, incluyendo en particular el derecho de establecimiento<sup>10</sup>. Para los demás sectores, el Acuerdo solo contempla una cláusula de “standstill”, por la cual las partes se comprometen a no adoptar medidas más restrictivas que las ya existentes en la fecha de entrada en vigor, y un compromiso de disponer a los tres años “la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación restante del comercio de servicios entre las partes”.

- **Inversiones y pagos relacionados**

Al igual que para los servicios no financieros, el capítulo de inversiones solo incluye en sustancia la prohibición de adoptar medidas más restrictivas que las existentes a la fecha de entrada en vigor (cláusula de “standstill”) y una cláusula de revisión a los tres años.

Paralelamente al TLCUEM existen tratados bilaterales de inversión entre México y muchos de los Estados miembros de la UE (actualmente 16), ya que la competencia comunitaria en esta materia era muy limitada antes del Tratado de Lisboa (diciembre de 2009).

- **Propiedad intelectual**

El TLCUEM no incluye compromisos específicos en materia de propiedad intelectual, sino que se limita a reafirmar la adhesión de las partes a una serie de instrumentos internacionales. A pesar de eso, también se establece un Comité Especial para resolver dificultades que se pudieran presentar en temas de protección de derechos de propiedad intelectual. Ese Comité se ha reunido regularmente desde el 2006, y ha podido tratar incluso de problemas que no estaban mencionados en el Acuerdo, tales como protección de indicaciones geográficas.

Aunque el TLCUEM no menciona la protección de indicaciones geográficas, es interesante señalar que existe un acuerdo entre la UE y México sobre el reconocimiento y la protección de denominaciones de bebidas espirituosas, firmado en 1997 y actualizado en 2004, que cubre indicaciones mexicanas y europeas.

- **Solución de controversias**

Como ya se ha dicho, el TLCUEM fue el primer acuerdo de la UE en incluir un dispositivo de solución de controversias, propuesto en la negociación por

---

<sup>10</sup>El Acuerdo también establece un Comité Especial de servicios financieros, pero éste nunca se ha reunido por no haberse presentado problemas que lo justifiquen.

México (que ya lo tenía en el TLCAN) y que es muy similar al de la OMC. A pesar de que no ha sido necesario utilizarlo, se puede considerar como un elemento indispensable para garantizar el cumplimiento de los compromisos del Acuerdo, es decir, para conferirle certeza y seguridad jurídica. Es interesante notar que la UE ha incluido mecanismos similares en todos sus acuerdos posteriores.

### **Cláusulas evolutivas y riesgo de erosión del TLCUEM**

El TLCUEM incluye tres cláusulas de revisión explícitas, que apuntan a extender la apertura de acceso a mercados de productos agroalimentarios, de servicios no financieros y para inversiones fuera de sectores de servicios. Aunque se han llevado a cabo discusiones en los tres temas, no se ha podido hasta el momento llegar a un acuerdo sobre lo que podría cubrir la apertura adicional.

En el sector agroalimentario, los intereses ofensivos de ambas partes son conocidos y llegar a un acuerdo equilibrado necesitaría por ambas partes concesiones en sectores altamente sensibles (tales como bananas en la UE y algunos productos lácteos en México). Más allá de las razones específicas por las que no se ha podido concluir esta negociación, es probable que en la voluntad de ambas partes también haya influido el limitado interés económico del sector dentro de la relación bilateral: conviene recordar que el comercio de productos agroalimentarios no pasa del 4% del comercio total de mercancías entre la UE y México.

En los servicios el interés económico es claro y substancial por ambas partes. La UE espera una mayor apertura en sectores en que sus empresas son competitivas y enfrentan barreras y restricciones en México (el sector de telecomunicaciones es el más evidente). Por parte de México el principal interés ofensivo está en el "modo 4" de proveeduría (es decir desplazamiento de personas). El principal problema de la negociación de servicios ha sido la presencia en México de intereses defensivos – aunque discutibles ya que el país ganaría mucho en términos de competitividad si eliminara barreras que protegen situaciones de monopolio con las consiguientes ineficiencias y costos – reforzados por obstáculos legales y políticos.

En el tema de inversión México ha manifestado interés en integrar en el TLCUEM los acuerdos bilaterales de protección de inversiones que mantiene con la mayoría de los Estados miembros de la UE. Para la UE esto es legalmente posible solo desde el Tratado de Lisboa (diciembre de 2009), pero no tendría sentido sino en el contexto de un capítulo completo de inversiones, incluyendo también compromisos de acceso a mercados y de trato nacional. Dichos compromisos resultan inseparables de la revisión de servicios (que incluye "modo 3", es decir inversión en sectores de servicios), y por lo tanto la negociación de inversión afronta en México las mismas dificultades que la de servicios.



Sin embargo con el paso del tiempo y la evolución de la situación la negociación separada de cada una de las tres cláusulas de revisión, incluso concluida satisfactoriamente, podría resultar insuficiente ya que dejaría fuera otros temas en los que alguna de las partes podría tener interés en revisar el Acuerdo, como por ejemplo, reglas de origen, derechos de propiedad intelectual, compras públicas o incidencia del comercio sobre temas laborales o medioambientales. En estos y otros temas el TLCUEM, que fue en su momento un acuerdo pionero, ha ido siendo sobrepasado por otros acuerdos más recientes que alcanzan mayor cobertura, compromisos más ambiciosos y reglas más completas, tales como los que la UE ha suscrito con países de América (Chile, Colombia, Perú, América Central, Caribe, quizás próximamente Canadá y Mercosur), de Asia (Corea, y negociaciones en curso con India y varios países de la ASEAN) y otros. Una revisión global del TLCUEM, que tuviera en cuenta todos estos aspectos, podría ser una alternativa a la negociación limitada y difícil de las cláusulas de revisión.

## **Las relaciones comerciales entre la UE y México y la cuestión del impacto del TLCUEM**

En esta sección se pretende examinar en forma sucinta la evolución y la estructura de las relaciones comerciales entre México y la UE desde la entrada en vigor del TLCUEM, tratando al mismo tiempo de dar elementos de respuesta a la cuestión de la efectividad del Acuerdo. Por cierto este análisis descriptivo y muy general solo puede entregar una primera impresión sobre el impacto del Acuerdo. Sería necesario elaborar un análisis más detallado, especialmente a nivel de productos específicos según su nivel de reducción arancelaria, comparar con la evolución del comercio con otros socios y disponer de una modelización, para acercarse a una evaluación del impacto económico del Acuerdo, y aun así subsistirá siempre un elemento importante de incertidumbre ligado sobre todo a los efectos de otros múltiples factores<sup>11</sup>.

### **Evolución del comercio de mercancías entre la UE y México desde la entrada en vigor del TLCUEM**

En 2010, el comercio total de mercancías entre México y la UE alcanzó 34.5 mil millones de euros (ver Cuadro 2), lo que representa un incremento del 122% en once años, ya que era de 15,5 mil millones de euros en 1999. Como en el mismo período el comercio exterior total de la UE creció en 86% y el de México en 58%<sup>12</sup>, se ve que desde que entró en vigor el TLCUEM el ritmo de crecimiento del comercio entre México y la UE supera al del comercio de cada una de las partes

<sup>11</sup>La Comisión Europea lanzará próximamente un estudio de evaluación global del impacto del TLCUEM.

<sup>12</sup>Según datos del FMI, en € para fines de comparabilidad.

con el conjunto de sus demás socios, al contrario de lo sucedido en el período anterior y especialmente después de la firma del TLCAN. Esta evolución puede considerarse como un indicador de la efectividad del Acuerdo.

**Cuadro 8.2:**  
**Comercio entre la UE y México entre 1999 y 2010**

	1999	2003	2007	2008	2009	2010	2010/1999
<b>Export UE → MX</b>	10 585	14 390	20 956	21 934	16 002	21 389	+102%
<b>Import UE → MX</b>	4 949	6 547	12 110	13 721	10 040	13 112	+165%
<b>Export + Import</b>	15 534	20 937	33 066	35 655	26 042	34 501	+122%
<b>Export - Import</b>	5 636	7 843	8 846	8 214	5 962	8 278	
<b>En millones de EUR y en % de variación acumulada.</b>							

Fuente: Eurostat.

Aunque la relación comercial sigue generando un importante déficit para México, es interesante notar que desde que existe el TLCUEM las exportaciones de México hacia la UE han crecido en 165%, es decir, a un ritmo más sostenido que sus importaciones, que solo han aumentado en 102% en once años. Esto se traduce por una reducción del déficit medido en términos relativos (en 2010 las exportaciones cubren 61% del valor de las importaciones, comparado con solo 47% en 1999) aunque tiende a mantenerse su valor absoluto.

**Cuadro 8.3:**  
**Principales socios comerciales de México, 1999-2010**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>UE</b>	6,1	6,8	6,8	7,4	7,4	8,0	7,9	8,6	9,3	8,3	7,8
<b>USA</b>	80,4	76,5	75,4	74,5	71,6	69,3	67,6	65,5	64,2	64,1	63,9
<b>Canadá</b>	2,2	2,3	2,3	2,1	2,2	2,4	2,5	2,6	2,8	3,4	3,2
<b>América Latina</b>	2,8	3,2	3,3	3,7	4,3	4,8	5,0	5,3	5,5	5,2	5,4
<b>China</b>	0,9	1,3	2,1	3,1	4,0	4,3	5,2	5,7	6,1	7,5	8,3
<b>Japón</b>	2,2	2,9	3,2	2,6	3,1	3,3	3,3	3,3	3,1	2,8	2,8
<b>Corea</b>	1,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,6	2,2	2,4	2,3	2,5	2,3
<b>Resto Mundo</b>	4,1	5,8	5,6	5,4	6,0	6,3	6,3	6,5	6,7	6,3	6,3
<b>En % del comercio exterior total de México (exportaciones + importaciones).</b>											

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.

Lo anterior sugiere indudablemente un impacto favorable del Acuerdo sobre los flujos comerciales en el mediano plazo. La participación de la UE en el comercio exterior de México creció de 6,1% en 2000 (8,6% de las importaciones mexicanas y 3,5% de las exportaciones) a 9,3% en 2008 (respectivamente 12,6% y 5,8%). Esta evolución reflejó una cierta diversificación ya que al mismo tiempo disminuía la participación de Estados Unidos, y aumentaba también la de otros socios de México en Asia y América. Sin embargo, al igual que el conjunto del comercio

mundial, el dinamismo del comercio entre la UE y México ha resistido mal la crisis mundial del 2009. En ese año los flujos en ambos sentidos sufrieron una contracción de cerca del 30%, que en el 2010 se ha recuperado solo en parte. El comercio entre la UE y México fue más afectado por la crisis y se está recuperando más lentamente que el comercio de México con otros socios, de manera que en estos dos últimos años se ha perdido parte del efecto favorable del TLCUEM sobre los flujos comerciales entre México y la UE. La participación de la UE se ha reducido desde el 2009, regresando en el 2010 a 7,8% (respectivamente 10,8% de importaciones y 4,8% de exportaciones), es decir al nivel del 2005-2006.

Sería prematuro analizar en qué medida lo sucedido en estos dos últimos años refleja solo un impacto diferenciado de la crisis, o un agotamiento de los efectos del TLCUEM por razones más estructurales. Aunque probablemente haya un poco de ambos factores, también parece pertinente señalar otros elementos que jugaron un papel importante. La reducción de la parte de Europa en el comercio exterior de México no favorece a su principal socio, sino que corresponde principalmente al fuerte dinamismo del comercio de México con China. Esta es una evolución muy anterior a la crisis y seguramente se mantendrá en años venideros. China ha logrado multiplicar su comercio con México por un factor 15 en 10 años, convirtiéndose en el segundo proveedor de México desde el 2009, y desplazando a la UE como segundo socio comercial en el 2010. Así entonces, la relativa diversificación del comercio exterior de México desde 10 años no se ha revertido (la participación de Estados Unidos se redujo de 80% a 64%), pero en 2009-2010 ha disminuido la participación de Europa mientras seguía incrementándose la de China.

Al comparar el comercio de la UE con México al de la UE con otros países de América Latina, se observa que a pesar de existir un acuerdo comercial vigente solo con México (y Chile desde el 2003), los demás países de la región comercian bastante más que México con la UE. El promedio de participación de la UE en el comercio de América Latina es de cerca del 15%, o sea casi el doble de su participación en el comercio de México; esto se explica por la enorme importancia para México de su comercio con Estados Unidos. En términos de evolución, entre 1999 y 2010 las importaciones de la UE provenientes de México han aumentado más que las provenientes de sus principales otros socios de América Latina, aunque sucede lo contrario con las exportaciones de la UE, que han aumentado más hacia otros países de América Latina que a México.

## Estructura del comercio de mercancías entre la UE y México

**Cuadro 8.4:**  
**Comercio entre la UE y México por grandes categorías de productos, 2010**

	UE→MX M€	UE→MX %	MX→UE M€	MX→UE %
1 <b>Productos alimenticios</b>	622 095	2,9	810 680	6,2
2 <b>Productos primarios no comestibles</b>	2 401 577	11,2	2 900 504	22,1
3 <b>Productos químicos</b>	3 917 015	18,3	1 031 154	7,9
4 <b>Maquinarias</b>	6 586 018	30,8	4 160 408	31,7
5 <b>Equipos de transporte</b>	2 783 947	13,0	1 861 122	14,2
6 <b>Otros productos manufacturados</b>	4 586 862	21,4	2 052 764	15,7
<b>TOTAL</b>	21 391 424	100,0	13 113 732	100,0

1 = SITC 0,1 y 4; 2 = SITC 2 y 3; 3 = SITC 5; 4 = SITC 71 a 77; 5 = SITC 78 y 79; 6 = SITC 6 y 8.  
Los totales no corresponden a la suma debido a una categoría de varios, no identificados y ajustes (SITC 9).

Fuente: Eurostat.

A grandes rasgos, la estructura del comercio entre la UE y México es bastante similar en ambos sentidos, se compone en su mayor parte de productos manufacturados (en 2010, 84% de las exportaciones europeas y 70% de las mexicanas) con una clara predominancia de las maquinarias y equipos de transporte (respectivamente 31 y 13% de las exportaciones de la UE, y 32 y 14% de las de México). El resto son principalmente combustibles minerales (19% de las exportaciones mexicanas y 10% de las exportaciones de la UE). Los demás productos primarios y los productos agro-alimentarios cuentan por una parte bastante menor del comercio en ambos sentidos.

**Cuadro 8.5:**  
**Principales categorías de productos comercializados entre la UE y México, 2010**

Exportaciones UE→MX (HS2)	Valor (M€)	%	Exportaciones MX→UE (HS2)	Valor (M€)	%
Maquinarias, equipos y aparatos mecánicos (84)	4 456	21,1	Maquinarias, equipos y aparatos eléctricos (85)	2 942	22,6
Vehículos terrestres y sus partes (87)	2 237	10,6	Combustibles minerales (27)	2 517	19,3
Combustibles minerales (27)	2 206	10,5	Vehículos terrestres y sus partes (87)	1 857	14,2
Maquinarias, equipos y aparatos eléctricos (85)	2 085	9,9	Aparatos ópticos, médicos, etc. (90)	1 282	9,8
Productos farmacéuticos (30)	1 438	6,8	Maquinarias, equipos y aparatos mecánicos (84)	1 191	9,1
Productos químicos orgánicos (29)	832	3,9	Productos químicos orgánicos (29)	432	3,3
Hierro y acero (72)	798	3,8	Plásticos y artículos de plástico (39)	260	2,0
Aparatos ópticos, médicos, etc. (90)	681	3,2	Bebidas (22)	221	1,7
Plásticos y artículos de plástico (39)	660	3,1	Productos farmacéuticos (30)	219	1,7
Aviones y sus partes (88)	544	2,6	Minerales (26)	143	1,1
<b>Total 10 primeras categorías de productos</b>	<b>15 938</b>	<b>75,6</b>	<b>Total 10 primeras categorías de productos</b>	<b>11 091</b>	<b>84,8</b>

Fuente: Eurostat.

Al considerar el comercio a nivel de sectores productivos<sup>13</sup> se observa que la mayor parte de los intercambios se concentra en un reducido número de sectores (ver cuadro 5): las diez primeras categorías de productos corresponden al 85% de las exportaciones mexicanas y al 76% de las europeas. Además, los intercambios son en gran parte intrasectoriales. De esas diez categorías, ocho son las mismas en ambos sentidos aunque en orden diferente: maquinarias y aparatos eléctricos y mecánicos, vehículos terrestres, aparatos ópticos y médicos, productos químicos (orgánicos, farmacéuticos y plásticos), combustibles minerales. Estas ocho categorías cubren el 69% de las exportaciones de la UE a México y 82% de las exportaciones de México a la UE.

Sin embargo, a un nivel de desagregación relativamente más fino aparecen diferencias significativas, que a título de ejemplo comentamos aquí para los tres principales sectores del comercio entre México y la UE.

En los sectores de maquinarias, equipos y aparatos mecánicos y eléctricos que juntos constituyen en 2010 la principal categoría de productos exportados tanto por la UE a México (31% del total) como por México a la UE (31,7%), la diferencia consiste en la mucho mayor concentración de las exportaciones mexicanas en un pequeño número de productos. Mientras en el caso de la UE este sector encubre una gran diversidad de productos, en gran parte bienes de capital, la mitad de las exportaciones de México en estos dos capítulos corresponde a solo dos categorías: teléfonos y ordenadores, respectivamente 12,4% y 3,3% de las exportaciones totales de México a la UE).

En el caso de los vehículos de transporte terrestre, con 10,6% de las exportaciones de la UE a México y 14,2% de las de México a la UE), la diferencia es de otro orden: en esta industria altamente integrada mundialmente la UE exporta principalmente a México partes de autos (55% de sus exportaciones a México en este capítulo) mientras México exporta a la UE (y también a otros clientes) casi exclusivamente autos completos (85% de sus ventas a la UE en este capítulo).

En el sector de los combustibles minerales, México exporta a la UE petróleo bruto (19% de sus exportaciones totales en 2010) e importa productos refinados (10,5% de sus importaciones totales) por un valor casi equivalente.

Otra asimetría en la relación comercial es la que se refiere al déficit persistente de México con la UE, y que está en parte ligado a la estructura sectorial y geográfica de su comercio exterior. En general, México importa principalmente bienes intermedios y bienes de capital, muchos de los cuales vienen de Europa, mientras que la mayor parte de sus exportaciones son productos de consumo y se dirigen en más del 80% al mercado norteamericano; es decir que los insumos importados de Europa son necesarios para la producción de los bienes exportados a otros destinos. Esta estructura, que se ve acentuada por la importante inversión europea, en parte motivada por el fácil acceso desde México al mercado de Estados Unidos, significa que el déficit de México con la UE es inseparable de su excedente con Estados Unidos. En ese sentido no representa un problema para México ni un resultado desfavorable del TLCUEM sino que refleja la inserción de México en la economía mundial, favorecida entre otros factores por sus acuerdos comerciales.

A pesar de lo anterior, la importancia y la persistencia del déficit con la UE son frecuentemente percibidas en la opinión pública y parte del sector privado de México como un efecto negativo, o al menos como un indicador de un aprovechamiento insuficiente del Acuerdo por parte de la industria mexicana. Aunque esta percepción resulta errónea, ya que el déficit de México con la UE es perfectamente coherente con la estrategia general de crecimiento exportador de México, es al mismo tiempo indudable que el déficit con la UE podría reducirse mediante una mejor diversificación de las exportaciones mexicanas.

### **Comercio de servicios e inversión directa**

Contrariamente a lo sucedido con el comercio de mercancías, el TLCUEM no estableció preferencias significativas en comercio de servicios ni en inversiones, aparte del subsector de servicios financieros (que en la práctica es principalmente inversión). Esto no ha impedido un fuerte crecimiento de los intercambios en estas áreas, lo que corresponde a la vez a una tendencia mundial y a oportunidades generadas indirectamente por el Acuerdo.

En 2010, el comercio total de servicios entre México y la UE (exportaciones + importaciones) alcanzó un valor total de 8230 millones de euros, lo que es equivalente al 24% del comercio total de mercancías. Esta proporción es especialmente alta para México, ya que su comercio de servicios con el mundo equivale solo a 7% de su comercio de mercancías. Esto refleja el que la UE sea para México un socio mucho más importante para los intercambios de servicios, con una participación de poco menos del 30%, que para las mercancías (8%).

**Cuadro 8.6:**  
**Comercio de servicios entre la UE y México, 1999-2009**

	1999	2003	2007	2008	2009	2008/99 %	2009/99 %
<b>Export UE, total</b>	1 674	3 375	4 765	4 943	4 143	5147	207
<b>Export UE, transporte</b>	455	877	1 127	1 196	967	1318	190
<b>Export UE, viajes</b>	407	678	1 022	1 015	836	1037	155
<b>Export UE, serv. de negocios</b>	305	953	1 333	1 475	1 045	1216	299
<b>Export UE, otros</b>	507	867	1 283	1 257	1 295	1575	211
<b>Export MX, total</b>	1 617	2 953	3 316	3 663	2 653	3084	91
<b>Export MX, transporte</b>	309	578	709	812	625	845	173
<b>Export MX, viajes</b>	904	1 709	1 768	1 634	1 069	1127	25
<b>Export MX, serv. de negocios</b>	276	433	513	876	587	702	154
<b>Export MX, otros</b>	128	233	327	341	371	406	217
<b>Comercio total (Exp + Imp)</b>	3 291	6 328	8 082	8 606	6 795	8231	150
<b>Saldo (Exp UE – Exp MX)</b>	57	422	1 449	1 279	1 490	2062	
<b>En millones de EUR y en % de variación acumulada.</b>							

Fuente: Eurostat, datos de balanza de pagos.

Desde que entró en vigor el TLCUEM, el comercio de servicios entre la UE y México se ha incrementado a un ritmo aún mayor al del comercio de mercancías: +150% entre 1999 y 2010. Las exportaciones de servicios de la UE a México son más importantes y en los últimos diez años han crecido más que las de México a la UE (ver cuadro 6). Esto es especialmente marcado en el caso de los servicios de negocios, subsector en el que las exportaciones de la UE a México se han casi cuadruplicado entre 1999 y 2010.

**Cuadro 8.7:**  
**Inversión extranjera directa en México, 2000-2010**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Acumulado 2000-2010	%
<b>UE</b>	8 349	6 662	13 632	9 571	6 018	11 554	93 819	38,0
<b>US</b>	11 553	12 878	12 373	10 822	6 790	5 269	125 270	50,7
<b>Total</b>	24 122	20 052	29 734	26 295	15 334	18 679	247 011	100,0
<b>En millones de USD y en %.</b>								

Fuente: Secretaría de Economía de México.

La inversión directa de origen europeo en México acumulada entre 2000 y 2010, es decir desde que se firmó el TLCUEM, alcanza más de 93 mil millones de dólares, lo que corresponde al 38% de la IDE total, poco menos que la proveniente de Estados Unidos; en la década anterior al 2000 la participación de la UE en la IED en México era del orden del 20%. La importancia de la inversión europea (principalmente proveniente de España, Países Bajos, Reino Unido y Alemania) aparece como uno de los resultados más significativos del TLCUEM. La inversión europea se ha dirigido a industrias manufactureras (38%), a servicios financieros (26%) y a otros sectores de servicios. También ha habido desde que existe el TLCUEM un aumento importante de la inversión directa de origen mexicano en la UE, por un monto acumulado de cerca de 13 mil millones de euros.

## Conclusiones y perspectivas

La entrada en vigor del TLC UE-México marcó una nueva era en las relaciones entre Europa y México. El acuerdo liberalizó sustancialmente el comercio entre las dos partes y además permitió el desarrollo de una relación comercial con reglas claras, previsibilidad y seguridad jurídica, lo que constituye un logro tan importante como la liberalización arancelaria y un complemento indispensable.

Hoy, cuando han pasado once años desde la entrada en vigor del TLCUEM podemos evaluar el éxito de esta cooperación comercial. Se ha registrado un incremento de los flujos de comercio de bienes y servicios entre México y la UE, que corresponde a los objetivos principales que se habían fijado ambas partes cuando se negoció el Acuerdo: relativa diversificación para México, reequilibrio frente a Estados Unidos para la UE. Al mismo tiempo, las inversiones europeas en México han alcanzado una participación mucho más importante que en el comercio de mercancías, lo que constituye un efecto indirecto del Acuerdo que también corresponde a los objetivos iniciales de ambas partes: oportunidades para la industria europea, tanto en el mercado mexicano como en otros utilizando a México como plataforma; y en México creación de riquezas, incremento de la competitividad y generación de empleos.

Sin embargo también es cierto que el impacto positivo del acuerdo ha ido mermando frente a una situación internacional que ha evolucionado considerablemente durante estos últimos diez años. Nuevos actores comerciales, en particular pero no exclusivamente, China, han irrumpido con fuerza en el mapa del comercio internacional. La crisis de 2008 fue un nuevo hito en la redistribución del poder económico a escala mundial. La integración de las economías, las cadenas globales de producción y el comercio de servicios juegan cada vez más



un papel determinante en el comercio internacional. En estas circunstancias las insuficiencias, pero también las mejoras posibles, del TLC son cada vez más evidentes.

Sobre la base de las considerables oportunidades generadas por el TLCUEM la Unión Europea y México pueden y deben reflexionar como profundizar aún más su relación comercial, tanto a nivel multilateral como bilateral. Las preguntas son: ¿cómo podemos estrechar las relaciones e incrementar los intercambios comerciales en sectores de interés mutuo como el agropecuario o el sector de servicios?, ¿cómo lidiar con la importancia creciente de los obstáculos no arancelarios? Más allá de los intercambios comerciales, ¿cómo potenciar las inversiones bilaterales?

Como se ha dicho sería posible, y sin duda deseable para ambas partes, revisar y actualizar el Acuerdo, a la vez para extender la liberalización a sectores hasta ahora cubiertos solo parcialmente, como la agricultura o los servicios, y para ponerlo al nivel de los acuerdos que la UE ha ido desarrollando con países competidores de México. Esto implicaría mejorar el acceso a mercados cumpliendo con las cláusulas de revisión, reexaminar algunos aspectos de reglas de origen (en particular posibilidad de acumulación con otros socios), y extender y profundizar reglas comunes en muchos temas en que pueden generar más certidumbre, lo que es esencial para facilitar el comercio y atraer inversionistas.

En particular hay que estudiar qué medidas se pueden tomar para aumentar los flujos de inversión entre la UE y México. Europa da la bienvenida a los inversores mexicanos. Los inversores europeos también querrían aumentar su presencia en México puesto que disponen de las tecnologías y el saber hacer en sectores donde los intereses comerciales concuerdan. Para ello sería necesario ampliar la apertura del mercado mexicano a la inversión extranjera en un abanico más amplio de sectores. Teniendo en cuenta las nuevas competencias de la Unión Europea en el marco del Tratado de Lisboa se abren potencialmente perspectivas de negociación prometedoras.

La Unión Europea y México también pueden trabajar juntos para impulsar la integración económica regional con sus socios en América Latina, sobre todo si tenemos en cuenta los Acuerdos de Asociación que la UE acaba de firmar o está aún negociando con sus socios latinoamericanos. Ello permitirá potenciar el desarrollo económico en la región, dentro del marco de la relación estratégica y de asociación de la UE con toda la región latinoamericana.

Complementariamente al Acuerdo comercial, desde el principio se habían previsto mecanismos de cooperación para facilitar la implementación del Acuerdo y para

apoyar a pequeñas y medianas empresas mexicanas interesadas en desarrollar sus relaciones con la UE. Estas acciones han sido sin duda muy exitosas puntualmente y han apoyado el proceso de diversificación del comercio exterior de México. Aunque el impacto global de estas acciones sobre el comercio entre México y la UE tiene necesariamente unos límites, hay que señalar que solo son un modesto complemento a los proyectos de apoyo a empresas exportadoras del propio gobierno mexicano.

Mas allá del ámbito bilateral, México y la UE colaboran en foros internacionales como el G20 y la Organización Mundial del Comercio para luchar contra el proteccionismo y siguen apoyando conjuntamente la conclusión del programa de Doha para el desarrollo en la OMC. Europa y México pueden salir reforzados de la crisis financiera y económica mundial si impulsan juntos una serie de medidas internacionales para potenciar el comercio internacional.

Finalmente, el desarrollo de las relaciones comerciales y económicas entre México y la UE también dependerá de otros factores que afectan el aprovechamiento del Acuerdo, como son el entorno económico, otras políticas económicas y esencialmente la evolución de la competitividad general tanto en México como en la UE. El desafío principal tanto de Europa como de México es de no sólo mantener, sino aumentar su competitividad en un mundo cada vez más competitivo. Para ello, es necesario llevar a cabo reformas económicas. México y Europa están cada uno por su lado decididos a seguir este camino.

En México quedan reformas por realizar, por ejemplo la liberalización de sectores importantes de la economía como la energía, el transporte y las telecomunicaciones que son esenciales para la circulación de mercancías y, en el caso de las telecomunicaciones, de servicios de valor añadido como el comercio electrónico. Reformas en el ámbito de las compras públicas, especialmente a nivel sub-federal, llevarían a reducciones de gastos y a una mayor competitividad de los servicios públicos. La UE, por su parte, en su agenda 2020, se ha propuesto una serie de objetivos económicos y de reformas ambiciosos, con el fin de realzar su competitividad y aumentar su ritmo de crecimiento económico.

El décimo aniversario de la entrada en vigor del TLC entre la Unión Europea y México marcó una etapa histórica en las relaciones bilaterales. Es de esperar que el actual decenio brinde aún más oportunidades para que empresas y ciudadanos de ambas partes puedan sacar el máximo provecho de los lazos comerciales. La responsabilidad para lograr este objetivo incumbe a ambas partes y depende de la voluntad política común.