



Las razones de un entendimiento inteligente

Descripción

A comienzos del año 2000, tanto la Comisión Europea como el Senado mexicano aprobaron el texto definitivo de un Acuerdo de Libre Comercio que entraría en vigor en julio de ese mismo año y que habría de modificar las relaciones económicas y comerciales entre las áreas geográficas europea y mexicana de acuerdo con los siguientes principios:

- 1) Liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de 1994; 2) apertura de los mercados de contratación pública; 3) establecimiento de un mecanismo de cooperación en materia de competencia; 4) establecimiento de un mecanismo de consultas en materia de propiedad intelectual; 5) establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

LIBERALIZACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES

Estos principios se tradujeron inmediatamente en compromisos concretos en cada una de las áreas. Entre todos ellos destaca, por su especial trascendencia económica y comercial, el establecimiento de un calendario de desgravación arancelaria que culminará en su primera etapa en el año 2007, cuando el 96% del comercio bilateral quedará libre de aranceles. Este período de siete años es notablemente más reducido que el de la mayoría de acuerdos de libre comercio firmados hasta el momento en cualquier parte del mundo. A modo de ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio para América del Norte (NAFTA, según sus siglas en inglés) establecía un calendario de desgravación de catorce años (1994-2008).

Es digno de destacar asimismo que el calendario de desgravación del Acuerdo con la Unión Europea es aún más reducido para la mayor parte de productos. De hecho, a partir del 1 de enero de 2003 el 82% de las exportaciones industriales mexicanas a la Unión Europea y el 50% de las europeas a México no pagarán arancel; se establecerá, desde entonces, el 5% como tarifa máxima para el resto de productos industriales. Entre los productos que se liberalizarán completamente a partir del próximo año se incluyen algunos que hasta la entrada en vigor del Acuerdo soportaban aranceles superiores al 20%, como motores, equipos de telecomunicaciones, teléfonos móviles, teléfonos públicos, productos farmacéuticos, componentes para radios o televisores y equipamiento médico. Las excepciones a este proceso liberalizador han sido escasas, concentrándose en aquellos sectores con mayor sensibilidad social como el agrícola o el pesquero. No obstante, incluso en estos casos ambas partes se han comprometido a continuar estudiando vías de desmantelamiento arancelario así como del resto de barreras no arancelarias actualmente existentes.

La Unión Europea ha puesto en marcha una política activa de negociaciones comerciales que alcanza a diferentes regiones de América Latina. Las únicas negociaciones que han culminado con éxito han sido las de México

El 1 de marzo de 2001 se añadía un nuevo capítulo al proceso de fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales con la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio en materia de Servicios, pues contemplaba algunos aspectos ausentes de las anteriores negociaciones, como el comercio de servicios, las cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual o la protección recíproca de inversiones.

En materia de servicios, este Acuerdo introdujo algunos cambios significativos, verbigracia, la posibilidad para los bancos y compañías de seguros de establecerse directamente en México sin necesidad de hacerlo a través de filiales en Estados Unidos o Canadá, como ocurría anteriormente. Asimismo, la liberalización se extendía al sector de las telecomunicaciones, construcción, energía, medio ambiente, distribución comercial, turismo o transporte.

En poco más de tres años, en definitiva, los grupos negociadores han sido capaces de alcanzar acuerdos en áreas de gran trascendencia, dotando de una nueva dimensión a las relaciones económicas y comerciales entre la UE y México.

INTERESES ESTRATÉGICOS DE LA UE

La reciente entrada en vigor de estos Acuerdos no permite de momento hacer un balance sobre su impacto real. No obstante, trataré de dibujar a grandes trazos lo que considero habrán de significar para cada una de las partes. En este sentido, parto de la hipótesis de que las motivaciones de México y la UE a la hora de afrontar este proceso liberalizador eran necesariamente distintas y, por lo tanto, también lo habrán de ser sus consecuencias.

La motivación principal de la UE se engloba en un marco más amplio que el estrictamente bilateral. El previsible éxito de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que se iniciaron formalmente en la Cumbre de las Américas en Miami en 1992 y tienen previsto concluirse el año próximo bajo la presidencia de Estados Unidos y Brasil, supone un reto diplomático y comercial de gran calado para la Unión Europea.

De tener éxito estas negociaciones, el Acuerdo creará una zona de libre comercio desde Alaska a

Tierra de Fuego, que no sólo fortalecerá la presencia comercial de Estados Unidos en toda la región latinoamericana, sino que, además, generará a medio plazo unos lazos de mayor dependencia económica, financiera e incluso política.

Ante este escenario, la UE no podía permitirse que, tras la entrada en vigor de este ALCA, su presencia económica en la zona quedara en una situación de desventaja insalvable respecto de las compañías estadounidenses. Esta circunstancia provocó que, en la segunda mitad de los años noventa, la UE pusiera en marcha una política activa de negociaciones comerciales que alcanzó a diferentes países y bloques regionales dentro de América Latina. Sin embargo, hasta el momento, las únicas negociaciones que han culminado con éxito han sido las de México; los motivos que han paralizado el resto de los acuerdos son muy diversos.

En el caso de la Comunidad Andina, las turbulencias políticas que se han registrado durante estos últimos años en algunos de los países miembros (Ecuador, Perú y Venezuela) obligaron a la Comisión Europea a decretar un período de espera en la negociación de un acuerdo comercial hasta la llegada de mayor estabilidad a la zona.

Por lo que se refiere a Mercosur, la paralización del proceso negociador vino determinado por una caída del interés por ambas partes. La UE decidió retrasar la negociación ante las dificultades económicas que atravesaban las economías brasileña, primero, y argentina, posteriormente, mientras que los países de Mercosur enfriaron su ánimo ante la actitud inamovible de la UE de retirar de la mesa de negociación todos los aspectos relacionados con los sectores agrícola y ganadero, que suponen la mayor parte de las exportaciones de estos países al continente europeo.

Por último, las negociaciones con Chile son las que mejores perspectivas de éxito ofrecen, dado que las circunstancias en las que se están desarrollando son, en cierta medida, similares a las llevadas a cabo con México. No obstante, Chile aún debe decidir sus prioridades de negociación (Estados Unidos, Mercosur o la UE) antes de entrar en una fase más avanzada del proceso.

Todas estas circunstancias hacen que el Acuerdo de Libre Comercio con México tenga un especial significado para la UE en términos de estrategia diplomática, máxime con la apuesta decidida por avanzar en el ALCA que ha mostrado George Bush Jr. desde su llegada a la presidencia.

Indudablemente, existe también una motivación comercial pero, en el caso europeo, ésta tiene un carácter limitado, en razón de la dimensión del mercado mexicano y su capacidad para absorber importaciones procedentes de la UE. Aun en el escenario de mayor optimismo empresarial europeo frente a este Acuerdo de Libre Comercio, no parece plausible anticipar que México se convierta en destino de más de un 1 ó 2% de las exportaciones europeas totales, con algunas excepciones, como puede ser el caso de España.

De mayor relevancia son las posibilidades que el Acuerdo abre en materia de inversiones. La economía mexicana se está mostrando en estos últimos años como el destino más atractivo de América Latina, y uno de los principales a nivel mundial para la inversión extranjera debido, fundamentalmente, a tres factores: 1) Su situación privilegiada tanto en términos geográficos como de vínculos comerciales respecto al primer mercado del mundo. 2) La estabilidad de las principales variables macroeconómicas en los últimos años (inflación controlada, estabilidad presupuestaria y cambiaría, balanza de pagos saneada y un crecimiento dinámico del Producto Interior Bruto). 3) La agresiva política de negociaciones de acuerdos de preferencias comerciales llevada a cabo en la

última década, que permite a los productos con origen en México disfrutar de ventajas arancelarias en numerosos mercados del mundo (además de Estados Unidos, Canadá y la UE, destacan los acuerdos con Chile, Venezuela, Colombia o la mayoría de países centroamericanos).

Estas circunstancias, de por sí relevantes, vieron acentuado su atractivo para las empresas europeas tras la firma del Acuerdo de Libre Comercio, en forma de inversiones en México cuya producción se destine, además de al mercado local, a los mercados más importantes del continente americano en una situación de ventaja competitiva.

Para el pleno aprovechamiento de esta situación ha sido clave la negociación de un sistema de reglas de origen no excesivamente estricto.

La situación de excesiva dependencia de México respecto de EE UU ha motivado que el Gobierno mexicano apueste por el Acuerdo con la UE como una alternativa comercial viable para sus exportaciones

No obstante, el carácter más o menos restrictivo de estas reglas de origen y, por consiguiente, las mayores o menores posibilidades que se abren a las empresas europeas en materia de inversiones destinadas a la exportación, depende de la situación específica de cada sector. El carácter breve de estas líneas nos impide hacer un análisis en profundidad de esta cuestión; en todo caso, habrá de ser el propio empresario el que evalúe la aplicabilidad de esta opción a sus productos o servicios.

En síntesis, las principales consecuencias para la UE de este Acuerdo de Libre Comercio con México habrán de llegar por una doble vía: la diplomacia internacional como alternativa europea a la estrategia de Estados Unidos en la región latinoamericana a través del ALCA; y las oportunidades de inversión que se abren en un mercado de 90 millones de habitantes y con acceso preferencial a algunos de los más importantes mercados del mundo.

VENTAJAS COMERCIALES PARA MÉXICO

Las motivaciones mexicanas para firmar un Acuerdo de Libre Comercio con la UE difieren notablemente. En primer lugar, para México no se trata de un Acuerdo aislado sino que responde a una estrategia iniciada a comienzos de los años noventa orientada a la búsqueda de mayores niveles de desarrollo y crecimiento económico estable y sostenido, a través de la apertura comercial. En este sentido, México se ha revelado el más firme exponente latinoamericano de rechazo a la propuesta proteccionista de la CEPAL de industrialización por sustitución de importaciones, que tan poco éxito había deparado en las décadas de los sesenta y setenta.

Esta agresiva política de negociaciones comerciales internacionales ha llevado a México a formalizar acuerdos de libre cambio con un gran número de países y bloques regionales siendo, de hecho, el único país del mundo, junto con Israel, en haber firmado acuerdos de este tipo con Estados Unidos y la UE.

Esta estrategia se vincula, al mismo tiempo, con la necesidad que tiene México de diversificar sus mercados de exportación. Tras la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, estos dos países se han convertido en el destino del 90% de las exportaciones del país. Esta circunstancia, unida al elevado grado de apertura de la economía mexicana, explica la extraordinaria dependencia y simetría entre el ciclo económico mexicano y el de su vecino del Norte. Esta simetría posee una doble cara: fue, en buena medida, la determinante de la rápida recuperación

de la crisis provocada por la devaluación del peso en diciembre de 1994 pero, al mismo tiempo, es la principal explicación de la situación de desaceleración en la que se encuentra inmersa actualmente su economía.

Esta situación de excesiva dependencia ha motivado que el Gobierno mexicano haya apostado por el Acuerdo con la UE como una alternativa comercial viable para sus exportaciones y, de esta forma, lograr diversificar riesgos y dotar a sus ciclos de crecimiento de mayor estabilidad y sostenibilidad en el largo plazo.

Para ello, no obstante, no basta con firmar un acuerdo de libre comercio sino que el Gobierno mexicano habrá de cambiar la cultura de sus empresas e incentivar la asunción de los riesgos propios de la apertura de cualquier nuevo mercado. En esta línea, tanto el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) como otras instituciones están diseñando instrumentos comerciales (estudios de mercado, participaciones en ferias, organización de viajes empresariales, etc.) y financieros (en forma de créditos blandos o de participaciones en *joint-ventures* recién creadas) que se adapten a las nuevas necesidades de las empresas mexicanas interesadas en abordar el mercado europeo.

En fin, frente al carácter mixto de las motivaciones de la UE a la hora de entablar negociaciones para formalizar un Acuerdo de Libre Comercio con México, las de éste se concentran exclusivamente en el ámbito económico y comercial. El tiempo es dueño de la respuesta pero, en todo caso, parece haber sido una estrategia acertada por ambas partes.

Fecha de creación

30/05/2002

Autor

Antonio Guerra

Nuevarevista.net